

# SECRETELE SUCCESULUI ONLINE

**Autor : Silviu Radu**

Aceasta carte se distribuie gratuit. Nu poate fi vanduta, copiata sau  
reprodusa in nici un fel decat cu acordul autorului.

Cartea este distribuita de [Marian Capota](#)

<http://www.afaceri-online.com>

## **Introducere**

Ce trebuie facut pentru a avea o afacere profitabila pe internet?

In 2001 imi puneam aceeasi intrebare. De-abia facusem “cunostinta” cu internetul. Auzisem vorbindu-se foarte mult despre minunea aceasta.

Impins de curiozitate am intrat intr-un cafe internet si am tastat la indicatiile operatorului de sala « www ». Habar nu aveam ca acest lucru urma sa-mi schimbe viata in urmatorii 2 ani.

Ca intreprinzator, primul lucru pe care am vrut sa-l stiu a fost cum pot face o afacere pe internet. Din acel moment aproape zilnic am inceput sa citesc tot ce gaseam legat de afacerile online.

Concluzia la care am ajuns, dupa multe nopti nedormite si ceva bani cheltuiti (investiti) este ca toti cei care au afaceri prospere pe internet urmeaza aproape identic o formula a succesului.

Ai observat ca mai sus am spus ca acei bani au fost investiti, da este adevarat – in era informatiei, si nu o spun eu, cea mai buna investitie este in educatia ta.

Sa revenim.....

Ei bine aceasta formula a succesului online nu numai ca am observat-o ci chiar am pus-o in practica, rezultatele fiind intr-adevar uimitoare.

Iti spun sincer ca nici in cele mai optimiste vise ale mele nu credeam ca poate functiona asa de bine. Si nu este decat inceputul.....

Informatiile pe care am sa ti le furnizez in continuare sunt foarte puternice si reprezinta munca mea de « cercetare » de doi ani de zile.

Da, in paginile urmatoare am sa-ti dezvalui formula dupa care se ghideaza cei care au afaceri uriase pe internet.

Cu siguranta te intrebi de ce fac asta. Ce vrea asta pana la urma ? Trebuie sa fie ceva la mijloc.

Ai dreptate, daca as fi in locul tau as gandi la fel.

Raspunsul este simplu. Pentru ca invatand pe altii cum sa aiba succes online implicit voi avea de castigat si eu. Daca nu imediat, cu siguranta pe termen lung.

Stiu ca esti nerabdator sa afli despre ce este vorba, asa ca sa nu mai pierdem vremea si sa-i dam drumul.....

Daca nu ai preparat o prajitura pana acum, sunt sigur ca stii ca la baza ei sta o reteta. Faci rost de ingrediente si le amesteci dupa cum te indruma reteta.

Cam asa stau lucrurile si in afacerile online.

Sunt anumiti pasi care trebuie facuti pentru ca afacerea ta online sa aiba o sansa mare de reusita.

Majoritatea oamenilor nu incep sa dezvolte o afacere pe internet datorita barierelor mentale pe care si le creaza singuri.

In realitate lucrurile stau cu totul altfel, lansarea unei astfel de afaceri fiind foarte simpla. Observi ca am zis simpla nu si usoara. E nevoie de ceva munca si de o investitie minima, dar iti pot garanta ca merita.

Daca tu crezi ca ai nevoie sa cunosti html, java, CGI, etc. s-ar putea sa ai dreptate, dar cel putin in ceea ce ma priveste nu a fost cazul.

Colaborez foarte bine cu cineva care cunoaste foarte bine aceste scripturi si softuri pentru crearea unui website. Sunt foarte importante, dar repet nu este necesar neaparat sa le cunosti tu.

Daca vrei o comparatie plastica, acestea sunt caramizile cu care se construiesc. Ceea ce trebuie sa stii tu este proiectul dupa care se va construi.

Si daca tot vorbim de constructie, hai sa vedem cum va arata « casa ta » virtuala.....

## **Cap. 1. Mini site-urile – simplu si eficient.**

Foarte multi fac greseala sa creada ca pentru a avea succes online e musai sa ai un portal sau un mall (supermagazin online). Acest lucru ii face sa renunte inainte de a incepe sau mai rau incep si nu pot face fata cheltuielilor de intretinere.

Sunt intr-adevar astfel de site-uri care au succes, dar necesita un volum de munca foarte mare si cheltuieli pe masura.

Pornind de la faptul ca oamenii intra pe internet pentru a se informa si nu pentru a cumpara ceva in mod special, sa incerci sa vinzi de toate pentru toti este foarte greu.

In schimb daca te focalizezi pe un anumit segment de piata (oameni care vor informatii dintr-un anumit domeniu) si iesi in intampinarea lor cu produsul (informatia) pe care o doresc, atunci esti pe calea cea buna.

Observi ca mai intai trebuie sa gasesti piata si pe urma sa realizezi produsul.

Foarte multi procedeaza invers, creaza intai produsul si dupa aceea cauta piata de desfacere. Este foarte greu, e ca si cum ai pune caruta inaintea cailor.

In momentul in care ai gasit nisa de piata, tot ce ai de facut este sa construiesti un mini-site cu ajutorul caruia sa-ti promovezi produsul de care piata respectiva este interesata.

Metodele de gasire a unei astfel de nise le-am descris in detaliu in cartea electronica « 30 de zile pentru succesul online ». Mai multe amanunte poti afla intrand pe [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

Acest mini-site este foarte simplu de facut, cel mai important fiind continutul informational. Nu ai nevoie de flash sau mai stiu eu ce brizbrizuri sclipitoare.

Mini-site-ul nu este altceva decat o scrisoare de vanzare. Da, asta este tot, o scrisoare de vanzare. Simplu, nu ?

Un site care este alcatuit numai din imagini va vinde ceva ?

Nu

Un site compus numai din cuvinte va vinde ceva ?

Cu siguranta, da !

De unde stiu ?

Am sa-ti explic imediat.....

Dupa cum probabil ti-ai dat seama primul element al mini-site-ului si al formulei de succes este **scrisoarea de vanzare**.

Scrisoarea de vanzare va trebui la randul ei sa respecte anumite reguli pentru a convinge vizitatorul site-ului tau sa-ti comande produsul sau sa-ti lase adresa de e-mail.

Dupa cum vezi o afacere online nu trebuie sa fie complicata deloc. Cel care intra pe site-ul tau va avea trei optiuni : comanda produsul, lasa adresa de e-mail (poti tine legatura cu el in continuare) si a treia pleaca.

Vizitatorului site-ului tau nu trebuie sa-i distragi atentia cu bannere, imagini care clipeste, link-uri, sau mai stiu eu ce.....

Sa vedem acum care sunt elementele scrisorii de vanzare :

**a) Titlul**

Ai mai putin de 5 secunde pentru a atrage atentia unei persoane care iti viziteaza site-ul.

Si pentru asta ai nevoie de un titlu puternic, un « carlig » cum se spune in lumea marketingului.

Gandeste-te cand citesti o revista. Primul lucru pe care il faci este sa te uiti la titluri. Si evident citesti articolele cu titlurile care te-au atras.

Exact aceeaasi situatie este si online. Daca vizitatorul este atras de titlul scrisorii de vanzare va continua sa citeasca, daca nu va merge mai departe plecand de pe site-ul tau.

Se spune ca 80% din eficienta unei scrisori de vanzare este titlul.

In cartea « 30 de zile pentru succesul online » am descris in amanunt cum se construiesc un titlu puternic si exemple de titluri care au generat de-a lungul timpului vanzari de milioane de dolari. Detalii la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

**b) Referintele**

Un lucru este clar, oamenii cumpara sau fac afaceri cu cei in care au incredere.

Cum putem castiga increderea celor care ne viziteaza site-ul?

Un raspuns este sa pui in scrisoarea de vanzare cat mai multe referinte de la clientii multumiti de produsul sau serviciul pe care il vinzi.

Aceste referinte sunt foarte importante pentru simplu fapt ca altcineva iti apreciaza produsul nu tu. Oamenii sunt de 1000 de ori mai dispusi sa asculte parerea altuia despre produsul tau decat pe tine.

Un exemplu sugestiv este urmatorul : Gandeste-te cand te-ai dus sa vezi un film, ai intrebat cu siguranta pe cei care ieseau : « Cum e filmul ? E bun ? » Este evident ca nu toata lumea are aceleasi gusturi dar cu toate astea ai intrebat.

Asta este natura umana si nu s-a schimbat de mii de ani. Daca inveti sa cunosti natura umana, nimeni nu poate sta in calea succesului tau indiferent de domeniul in care activezi.

Unde plasezi aceste referinte pentru a avea efectul maxim poti afla din ecartea « 30 de zile pentru succesul online » disponibila la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

c) Blocul informational.

In aceasta sectiune vei prezenta informatii despre domeniul afacerii tale, fara a prezenta produsul sau serviciul inca.

Acest bloc are rolul de a introduce vizitatorul in problemele care apar in segmentul de piata respectiv. De exemplu, daca produsul tau se refera la gradinarit, poti atinge problemele care apar la ingrijirea unei plante sau ce probleme apar la cultivarea unui anumit soi de arbust....etc

Foarte important este sa « fraternizezi » cu cititorul. Sa-i spui ca ai avut aceleasi probleme si ca ai o solutie pentru el.



Ideea este ca dupa ce citeste acest bloc, cititorul sa te considere un expert in domeniul respectiv. Si vei demonstra acest lucru si cu ajutorul punctului urmator :

#### **d) Prezentarea produsului**

Acest bloc (element al scrisori de vanzare) are rolul de a prezenta in doua moduri produsul tau :

- O prezentare grafica. Este necesara chiar daca produsul tau este unul virtual. Oamenii au nevoie de o reprezentare grafica a ceea ce cumpara, mai ales cei care sunt noi.
- O prezentare in care produsul tau ofera solutia la problemele cititorului tau.

#### **e) Beneficiile produsului**

Acest bloc are rolul de a expune cat mai mai convingator posibil beneficiile pe care cititorul le va avea folosind produsul sau serviciul tau.

Acest element al scrisorii de vanzare creste dorinta prospectului tau de a cumpara produsul, asa ca foloseste cat mai multe explicatii, astfel incat cel care citeste sa se vada in postura in care folosind produsul sau serviciul tau isi rezolva problemele.

Atentie mare ! Este vorba despre beneficii si nu despre caracteristicile produsului.

De exemplu :

- Caracteristica : Cartea are 100 de pagini in format A5.

- Beneficiu : Citind aceasta carte veti descoperi cum puteti slabi 10 kg in mai putin de o luna.

Urmatoarele trei elemente ale scrisorii de vanzare, foarte importante, sunt descrise pe larg in ghidul « 30 de zile pentru succesul online »

Aceasta carte electronica este « reteta » de care vorbeam la inceput. Tot ceea ce ai de facut este sa urmezi pas cu pas timp de 30 de zile tehnicile descrise si succesul tau online este garantat. [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

Sa mergem mai departe.....

## Cap. 2. Lista.

Ai sa intrebi ce e cu lista asta ?

Ei bine, lista ta de clienti sau prospecti este cheia succesului pe internet.

Sa vedem de ce :

In momentul in care un vizitator intra pe site-ul tau spuneam ca are trei optiuni : comanda, lasa adresa de e-mail, sau pleaca.

Cum il determini sa lase adresa de e-mail. Foarte simplu, ii furnizezi informatii de calitate din domeniul de care este interesat. Aceste informatii pot fi mini-cursuri, referate, etc. Bineinteles GRATUIT !

Cel care viziteaza site-ul si nu comanda, cand deschide pagina ta sau o inchide, ii va aparea o fereastră numita popup sau popunder, prin care are posibilitatea sa se inscrie la mini-cursul, referatul tau, etc.

Un exemplu : Cand deschizi site-ul <http://www.cartipersonalizate.ro> iti va aparea un popup prin care te poti inscrie la unul din newsletter-ele noastre.

Care este rolul acestei liste ?

In primul rand ai acceptul celui care se inscrie sa-i trimiti in continuare e-mail-uri. Bineinteles ca in fiecare e-mail pe care il trimiti ii dai posibilitatea sa se dezaboneze. Astfel eviti asa zisul « Spam » .

Trimitand listei tale e-mail-uri cu informatii de interes, vei castiga increderea celor inscrisi, lucru determinant in afacerile online.

Avand incredere in tine, vei putea ca pe viitor sa promovezi (vinzi) listei tale noi produse sau servicii.

Este adevarat cand se spune ca in lista “sunt banii”.

Deci, foarte important, construiești-ti lista!

### Cap. 3. Autoresponderul

Ce este autoresponderul ?

Este un program care iti permite sa automatizezi afacerea ta !

Suna bine, nu ?

Ce inseamna asta ?

De exemplu sa zicem ca adresa unui autoresponder este [info@domeniultau.com](mailto:info@domeniultau.com) Daca trimiti un e-mail catre aceasta adresa vei primi automat un raspuns cu un mesaj prescis.

Poti folosi autoresponderul pentru a trimite mesaje prescrise listei tale de prospecti, la intervale prestabilite de tine si ceea ce este foarte important- poti personaliza aceste mesaje.

Cu alte cuvinte muncesti o data sa scrii mesajele si apoi toata « munca » o face autoresponderul. 7 zile pe saptamana, 24 de ore pe zi. Uimitor nu ?

Cum poti seta un autoresponder pe site-ul tau si cum sa scrii secventa de mesaje si multe alte secrete despre cum poti sa faci ca afacerea ta sa ruleze automat gasesti in ghidul complet « 30 de zile pentru succesul online » la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

Inainte de a merge mai departe sa vedem ce am parcurs pana acum :

- Nu ai nevoie de portaluri sau mall-uri online pentru a avea o afacere prospera.
- Mini-site-urile sunt simplu de facut si foarte eficiente.
- Scrisoarea de vanzare si componentele ei.
- Lista de clienti si prospecti.
- Autoresponderul – un instrument exceptional pentru automatizarea afacerii tale.

Pentru a intelege mai bine cum functioneaza sa luam exemplul site-ului meu <http://www.cartipersonalizate.ro> site pe care l-am construit respectand formula de mai sus.

In momentul in care cineva intra pe site se deschide un popup in care este invitat sa sa aboneze la newsletter-ul gratuit despre dezvoltare personala si succes in afaceri.

Acest popup este « legat » la un autoresponder care trimite automat secventa de mesaje, la un interval de 7 zile intre ele, celui care se inscrie.

Formularul de inregistrare este format din nume, prenume si adresa de e-mail. Cand vizitatorul se inregistreaza primul mesaj este trimis automat, si partea cea mai frumoasa este ca aceste mesaje sunt personalizate.

Ceea ce am eu de facut este ca o data pe saptamana sa adaug un nou mesaj la secventa respectiva.

Practic restul il face autoresponderul.

Daca vizitatorul comanda, este adaugat in alta lista in care sunt trimise alte mesaje secventiale cu acelasi autoresponder. Numarul de liste si mesaje este nelimitat. Poti avea liste de prospecti, clienti, dealeri, etc.

In timp ce autoresponderul « munceste » eu pot sa petrec timpul cu familia mea sau sa lucrez la promovarea site-ului sau la alte proiecte.

Exact, dupa ce pui pe picioare prima afacere online, a doua este mult mai usor de realizat.

Costurile sunt foarte mici, iar rata profitului creste exponential.

Si vestea buna este ca daca produsul este bun, vei fi platit iar si iar pentru munca pe care ai facut-o o singura data.

Site-ul <http://www.cartipersonalizate.ro> imi aduce in medie 30 milioane de lei lunar. Timpul efectiv pe care il afectez site-ului este de 2,3 ore pe saptamana.

Ce parere ai ? Merita efortul ?

Parerea mea, eu cred ca da 😊 !

Imagineaza-ti ca ai trei, patru, cinci,.... site-uri care sa-ti aduca un venit asemanator fiecare....te las pe tine sa faci calculele.

Cu ajutorul tehnologiei toate site-urile pot rula automat, necesitand foarte putina implicare din partea ta.

In rest munca ta poate fi dedicata promovarii site-ului tau.

Dar asta este o alta poveste..... frumoasa, ai sa vezi imediat.

#### Cap. 4. **Promovarea site-ului.**

In paginile care urmeaza o sa parcurgem cateva metode foarte eficiente pe care le poti folosi in promovarea afacerii tale online.

Toate acestea si alte tehnici foarte puternice sunt descrise in amanunt in cartea electronica « 30 de zile pentru succesul online » accesibila la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

##### a) **Programul de afiliate.**

Programul de afiliate este una dintre cele mai eficiente metode de promovare.

Pentru a-ti face o idee despre cum functioneaza real poti intra pe :

<http://www.afaceri-online.com/inregistrare>

unde te poti inscrie la programul de afiliate pentru promovarea cursului « 30 de zile pentru succesul online »

Programul de afiliate (asociere) faciliteaza celor care doresc posibilitatea sa iti promoveze site-ul si in acelasi timp sa castige bani.

Acest lucru il pot face printr-ul link special, plata comisionului o vei face in momentul in care cineva care a intrat pe site-ul tau prin intermediul linkului de afiliat face o comanda.

Atat programul de afiliate cat si autoresponderul precum si multe alte facilitati cum ar fi : adaugarea de noi produse, acceptarea de carti de credit online, sistem de tracking, etc. le poti avea intr-un singur loc :

[Salesautomator.com](http://Salesautomator.com)



Acest software este pur si simplu extraordinar. E ca si cum ai avea o armata de angajati care trimit e-mail-uri, calculeaza comisioane, tin evidenta la zi a tot ce misca pe site-ul tau, non stop, fara a cere de mancare, fara greve si alte « specialitati » de genul asta.

Eu il folosesc de un an de zile si totul functioneaza cu precizie chirurgicala. Este incredibil dar toate aceste facilitati ma costa numai 79\$ pe luna. Inlocuieste cu brio munca a cel putin 10 angajati permanent. O simpla socoteala si rezulta 7.9\$/luna de angajat.

Si vestea buna este ca poti seta cate site-uri vrei la [Salesautomator.com](http://Salesautomator.com) costurile scazand dramatic.

Poti sa-l testezi si tu o luna de zile GRATUIT !

Pentru asta ai nevoie de un card cu care poti face plati online. Eu folosesc cardul « Taifun » de la Bancpost. M-a costat 1000.000 lei din care 150.000 lei reprezinta taxele iar 850.000 lei raman pe card, putand sa-i utilizezi ulterior.

Plata la [Salesautomator.com](http://Salesautomator.com) se face in mod recurent de pe cardul virtual. Partea buna este ca alimentezi cardul virtual numai cu suma necesara platii respective fiind astfel protejat de eventualele incidente nedorite.

Jumatate din comenzile de pe <http://www.cartipersonalizate.ro> sunt datorate programului de afiliate (asociere) pe care il am setat. Setarea programului de afiliate cu ajutorul [Salesautomator.com](http://Salesautomator.com) a durat mai putin de o ora si de atunci ruleaza automat.

## **b) Gasirea de parteneri strategici (joint venture)**

Ce inseamna partener strategic ?

Un partener strategic este un proprietar de site care are trafic mare si al carui public tinta (piata de desfacere) este similar cu al tau.

Aceste parteneriate sunt eficace deoarece cea care iti promoveaza produsele este alta persoana si nu tu. Suna banal, dar asta inseamna putere.

De exemplu, sunt sigur ca si astazi ai recomandat prietenilor sau familiei tale, fara sa-ti dai seama mai multe produse sau firme. « Am fost la bacania X si am cumparat un cascaval nemaipomenit la un pret excelent » sau « Azi am vazut un film foarte bun la cinematograful Y »

Fara sa-ti dai seama, in acel moment tu vinzi. Ii vinzi cascavalul bacaniei X si bilete la film cinematografului Y. Din pacate nu esti platit pentru asta.

Ei bine, partenerul caruia ii propui colaborarea si care are o lista de clienti foarte mare, va face acelasi lucru recomandand produsul tau, listei lui de clienti.

De data aceasta insa, va fi platit. Cum ?

Simplu, cu ajutorul programului de afiliere ii pui la dispozitie un link prin care va face recomandarea produsului tau listei lui de clienti.

Ori de cate ori un client de-al lui comanda produsul tau, automat, partenerul tau va castiga comisionul pe care l-ai stabilit in prealabil cu el.

Simplu si foarte eficient. Rata de raspuns la aceste recomandari este cu 500% mai mare decat in cazul incare si-ar promova propriile produse.

Este o situatie castig-castig-castig. Clientul lui cumpara un produs de calitate

recomandat de un om in care are incredere, partenerul tau castiga comisionul stabilit, iar tu iti vinzi produsul. Totul se face automat.

In e-cartea « 30 de zile pentru succesul online » afli exact unde poti gasi acesti parteneri strategici, cum poti descoperi datele lor de contact, cum sa-i contactezi pentru a incepe colaborarea. [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

### **c) Postarea de anunturi in ezine.**

Ce sunt ezine-le?

Ezine-le sunt publicatii online pe diferite teme de interes cu ar fi : afaceri, sanatate, finante, gradinarit, etc.

In functie de publicul tau tinta (piata careia i te adresezi) alege sa postezi anunturi intr-un ezine care se adreseaza aceluiasi tip de consumator.

Anuntul va trebui sa aiba un titlu care sa atraga atentia si sa determine cititorul sa vada ce contine.

Este foarte important titlul anuntului, de el depinzand succesul campaniei tale.

Anuntul nu trebuie sa vanda nimic, scopul lui este sa directioneze publicul tinta catre adresa ta de autoresponder sau catre site-ul tau, implicit catre scrisoarea de vanzare, popup, etc.

Deci, nu incerca sa vinzi prin anunturile din ezine ci doar trezeste curiozitatea atat cat sa-ti atragi vizitatori interesati pe site.

Traficul de pe site-ul tau nu trebuie sa fie neaparat mare ci de calitate.

Testeaza diferite tipuri de anunturi, pana il gasesti pe cel care are rata de conversie cea mai buna (numarul de persoane care comanda raportat la suta de vizitatori).

Acestea sunt numai cateva metode pe care eu le folosesc pentru a promova site-ul. Mult mai mult si explicat clar pas cu pas am scris in e-cartea « 30 de zile pentru succesul online » disponibila promotional la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

Dupa cum probabil ti-ai dat seama cartea electronica pe care o promovez este o harta detaliata a drumului catre succesul online. Functioneaza de minune, tot ceea ce ai de facut este sa te apuci de treaba.

Sa ai afacerea ta online este de aici inainte floare la ureche. In e-cartea « 30 de zile pentru succesul online » vei gasi :

- Cum sa-ti alegi domeniul potrivit.
- Unde poti sa-ti gazduiesti domeniul.
- Cum sa-ti construiesi scrisoarea de vanzare astfel incat cei care o citesc sa comande produsele tale chiar impotriva vointei lor.
- Ce trebuie sa stii despre natura umana pentru a construi o relatie de incredere cu clientii si prospectii tai.
- Cum sa-ti setezi autoresponderul, programul de affiliate si tot ceea ce ai nevoie pentru a automatiza site-ul.

- Metode de promovare a site-ului cu ajutorul carora poti atrage trafic de calitate pe site-ul tau.
- O metoda unica de promovare, pe care nu o s-o gasesti in alta parte si care e « responsabila » de realizarea a peste 40 milioane de lei intr-o singura luna.
- Cum poti sa-ti dublezi profitul adaugand o singura fraza.
- Cum sa atragi parteneri puternici care sa-ti trimita catre site trafic masiv si de calitate.

Si mult mai multe, toate ordonate intr-un ghid pas cu pas catre succesul afacerii tale pe internet : « 30 de zile pentru succesul online » disponibila la [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) .

Dupa cum iti spuneam la inceputul acestei carti este ca si cum ai urma o reteta. Tot ce ai de facut este sa respecti pasii descrisi in amanunt si sa aplici cele invatate.

Foarte multi oameni fac greseala sa amane inceperea propriei afaceri online. Niciodata nu va fi « momentul potrivit » mai ales in afacerile pe internet. Inceputul este cel mai important. Numai sarind in apa vei invata sa inoti.

Iti garantez ca daca vei respecta pasii descrisi in ghidul de mai sus, dupa 30 de zile vei avea rezultate uimitoare.

Intra acum pe [www.afaceri-online.com](http://www.afaceri-online.com) si incepe sa-ti construiesi propria ta afacere de succes online !

**Pentru succesul tau !**

