

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

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

Dzięki tej książce:

- Przeprowadzisz burzę mózgow, dzięki której znajdziesz odpowiedni dla siebie pomysł
- Zgromadzisz wszystkie potrzebne zasoby, dzięki którym stworzysz dodatkowe źródło dochodu
- Skorzystasz z pomocy Girl Scout ukrytej głęboko w Twojej podświadomości
- Nauczysz się stosować system specjalnych ofert, zniżek i rabatów
- Zacznieš udoskonalać projekt, rozszerzać zakres działalności i zwiększać strumień dochodów

Nie musisz żyć zgodnie z oczekiwaniami innych!

Spis treści

- TWÓJ PLAN 27-DNIOWY
 - TYDZIEŃ 1. KOMPLETOWANIE ARSENAŁU POMYSŁÓW
 - DZIEŃ 1. PRZEWIDYWANIE PRZYSZŁOŚCI
 - DZIEŃ 2. ZROZUM, ŻE PIENIĄDZE ROSNĄ NA DRZEWACH
 - DZIEŃ 3. BURZA MÓZGÓW, POŻYCZANIE LUB PODKRADANIE POMYSŁÓW
 - DZIEŃ 4. PRZYJRZYJ SIĘ PRZESZKODOM I SZANSOM WYNIKAJĄCYM Z KAŻDEGO Z TWOICH POMYSŁÓW
 - DZIEŃ 5. OSZACOWANIE ZYSKÓW W WERSJI UPROSZCZONEJ
 - TYDZIEŃ 2. WYBIERZ NAJLEPSZY POMYSŁ
 - DZIEŃ 6. WYKORZYSTAJ SELEKTOR ŹRÓDŁA DO PORÓWNYWANIA POMYSŁÓW
 - DZIEŃ 7. ZOSTAŃ DETEKTYWEM
 - DZIEŃ 8. WYOBRAŻ SOBIE, ŻE IDZIESZ NA KAWĘ ZE SWOIM IDEALNYM KLIENTEM
 - DZIEŃ 9. ZMIEŃ POMYSŁ W OFERTE
 - DZIEŃ 10. STWÓRZ GENEZĘ
 - TYDZIEŃ 3. PRZYGOTUJ SIĘ DO STARTU
 - DZIEŃ 11. ZGROMADŹ WSZYSTKIE NARZĘDZIA
 - DZIEŃ 12. ZDECYDUJ, JAK WYCENIĆ SWOJĄ OFERTE
 - DZIEŃ 13. STWÓRZ LISTĘ ZAKUPÓW PROJEKTU
 - DZIEŃ 14. WYBIERZ SPOŚÓB PRZETWARZANIA PŁATNOŚCI
 - DZIEŃ 15. ZAPROJEKTUJ PIERWSZY DIAGRAM PRZEPIŁYWU PRACY
 - DODATKOWE ZAJĘCIA
 - DZIEŃ 16. POŚWIĘĆ 10% WIĘCEJ CZASU NA NAJWAŻNIEJSZE ZADANIA
 - TYDZIEŃ 4. PRZEDSTAW SWÓJ POMYSŁ WŁAŚCIWYM LUDZIOM
 - DZIEŃ 17. UDOSTĘPNIJ SWOJĄ OFERTE
 - DZIEŃ 18. SPRZEDAWAJ JAK GIRL SCOUT
 - DZIEŃ 19. POPROŚ O POMOC DZIESIĘCIU LUDZI
 - DZIEŃ 20. TESTUJ, TESTUJ, A POTEM TESTUJ JESZCZE RAZ
 - DZIEŃ 21. SPAL SKLEP Z MEBLAMI
 - DODATKOWE ZAJĘCIA
 - DZIEŃ 22. OPRAW W RAMKI PIERWSZEGO DOLARA
 - TYDZIEŃ 5. PRZEGRUPOWANIE I DOPRACOWANIE
 - DZIEŃ 23. ŚLEDŹ SWOJE POSTĘPY I ZDECYDUJ O KOLEJNYCH KROKACH
 - DZIEŃ 24. ROZWIJAJ TEN ASPEKT, KTÓRY SIĘ SPRAWDZA, ZREZYGNUJ Z TEGO, CO NIE DZIAŁA
 - DZIEŃ 25. SZUKAJ PIENIĘDZY POD KAŻDYM KAMIENIEM
 - DZIEŃ 26. WYRZUĆ TO Z GŁOWY
 - DZIEŃ 27. POWRÓT DO PRZYSZŁOŚCI
 - NAJRÓŻNIEJSZE POMOCE
- DROGA DO ŹRÓDŁA DODATKOWYCH DOCHODÓW

- Drzewo pieniędzy
- Czego potrzebujesz, a co nie będzie Ci potrzebne
- Dlaczego napisałem tę książkę
- Jak korzystać z 27-dniowego planu
- Twoja kolej. Zabierz się do pracy!
- Śledź swoje postępy bezpłatne narzędzia
- TYDZIEŃ 1. Kompletowanie arsenału pomysłów
 - DZIEŃ 1. Przewidywanie przyszłości
 - DZIEŃ 2. Zrozum, że pieniądze rosną na drzewach
 - Niektóre pomysły są lepsze niż inne
 - Czy Twój pomysł da się wprowadzić w życie?
 - Rozpocznij projekt, z którego / szybko / będą pieniądze
 - Czy Twój pomysł jest opłacalny?
 - Czy Twój pomysł jest atrakcyjny?
 - Odkrywaj i wdrażaj pomysły charakteryzujące się największym potencjałem
 - Dzień 3. Burza mózgów, pożyczanie lub podkradanie pomysłów
 - Pomysły mogą stać się aktywami
 - Zajmijmy się generowaniem pomysłów!
 - Różne rodzaje zajęć dodatkowych
 - Pomysły startowe kontra koncepcje następnego poziomu (KNP)
 - Twoja kolej. Znajdź co najmniej trzy odpowiednie pomysły
 - Dzień 4. Przyjrzyj się przeszkodom i szansom wynikającym z każdego z Twoich pomysłów
 - Jak rozpoznawać przeszkody i możliwości?
 - Zabierzmy się do pracy
 - Dzień 5. Oszacowanie zysków w wersji uproszczonej
 - Równanie na zysk
 - Prognoza serwetkowa zysku z wynajmu jednego samochodu
 - Prognoza serwetkowa z pięcioma dodatkowymi dniami wynajmu
 - Prognoza serwetkowa ze stawką najmu wyższą o 15%
 - A co z tym, czego nie wiesz?
 - Stwórz grę prognoz
 - Zakres cen dla pięciu klientów (49, 59 i 79 dolarów)
 - Stała cena ze zmienną liczbą chętnych na zajęcia (5, 10, 15)
 - Nie zwlekaj z określeniem, jak zajęcie dodatkowe zarobi dla Ciebie pieniądze
- TYDZIEŃ 2. Wybierz najlepszy pomysł
 - DZIEŃ 6. Wykorzystaj selektor źródła do porównywania pomysłów
 - Selektor źródła jak oceniać i porównywać pomysły
 - Lista kontrolna pomysłu
 - DZIEŃ 7. Zostań detektywem
 - Rozpoznanie
 - Idź za pieniędzmi
 - A co, jeśli Twoje źródło dodatkowego dochodu jest jedyne w swoim rodzaju?
 - DZIEŃ 8. Wyobraź sobie, że idziesz na kawę ze swoim idealnym klientem
 - Zacznij od jednego
 - Wyjdź poza zwykłą demografię

- DZIEŃ 9. Zmień pomysł w ofertę
 - Od pomysłu do oferty
 - Po prostu podstawy skutecznego copywritingu
- DZIEŃ 10. Stwórz genezę
 - Nie ograniczaj się do faktów, opowiedz im swoją historię
 - Stań się superbohaterem w swojej opowieści
 - Geneza projektów wypełnij puste pola
- TYDZIEŃ 3. Przygotuj się do startu
 - DZIEŃ 11. Zgromadź wszystkie narzędzia
 - Wszystko da się obczaić
 - Minizestaw narzędziowy
 - Na piśmie? Tak! To łatwe
 - DZIEŃ 12. Zdecyduj, jak wycenić swoją ofertę
 - Jak wycenić swoją pracę
 - 1. Sprzedaż produktu
 - 2. Sprzedaż usługi
 - Jeśli zaledwie wychodzisz na zero, to tak naprawdę tracisz pieniądze
 - Podążaj za tymi wskazówkami do banku
 - DZIEŃ 13. Stwórz listę zakupów projektu
 - Przepis na sukces projektu
 - Podstawy przepisu na chleb
 - Cel nr 1: usługa redagowania CV
 - Cel nr 2: projektowanie i sprzedawanie spersonalizowanych czasopism
 - Stwórz swoją listę zakupów
 - Czas na przetestowanie przepisu
 - DZIEŃ 14. Wybierz sposób przetwarzania płatności
 - Jeśli nie ma sposobu, aby ktoś Ci zapłacił, nie masz żadnego źródła dochodu
 - Prosty system płatności
 - Prosty system fakturowania
 - Proste umowy
 - DZIEŃ 15. Zaprojektuj pierwszy diagram przepływu pracy
 - Stwórz schemat przepływu pracy i przygotuj się do startu!
 - Reagowanie na identyfikowane problemy
 - Co jeszcze powinno się zdarzyć?
 - DZIEŃ 16. Poświęć 10% więcej czasu na najważniejsze zadania
 - Obszar nr 1. Zmień życie swojego klienta
 - Obszar nr 2. Zarób więcej pieniędzy
 - Poświęć dwadzieścia minut dziennie na robienie czegoś, co wpłynie na rozwój Twojego projektu
- TYDZIEŃ 4. Przedstaw swój pomysł właściwym ludziom
 - DZIEŃ 17. Udostępnij swoją ofertę
 - Najlepszy moment? Wczoraj!
 - Stwórz profil na Facebooku, zanim stworzysz stronę internetową
 - Zaczynij od bety
 - DZIEŃ 18. Sprzedawaj jak Girl Scout
 - Historia dwóch projektów
 - Zostań zuchem, a nie obwoźnym sprzedawcą
 - Zaczynij od korzyści, przyciągaj dzięki funkcjom

- Nie chcesz wiertła. Zależy Ci na dziurze!
 - Jak sprzedać jeszcze więcej ciasteczek
- DZIEŃ 19. Poproś o pomoc dziesięciu ludzi
 - Z niewielką pomocą Twoich przyjaciół
 - Nie bądź jednoosobową armią
 - Nie szalej na ślepo, bądź raczej konkretny
- DZIEŃ 20. Testuj, testuj, a potem testuj jeszcze raz
 - Dane nie kłamią
 - Jak wykonać prosty test A/B?
 - Nie testuj kolorów przycisków zamówienia
 - Kolejne kroki
- Dzień 21. Spal sklep z meblami
 - Oferty, wyprzedaże i propozycje specjalne Twoja (niezbyt) tajna broń
 - Psychologiczny aspekt zasady pilności i niedoboru
 - Nie bądź naśladowcą
 - Wytyczne, wskazówki i sztuczki
 - 1. Ogłoś sprzedaż z wyprzedzeniem
 - 2. Twoi klienci nie powinni być zmuszani do nadludzkiego wysiłku, aby skorzystać z oferty
 - 3. Oferta musi dawać klientom znaczne, wyraźne korzyści (oszczędności)
 - 4. Upewnij się, że tworzysz ofertę, którą klienci mogą się ekscytować
 - 5. Przetestuj swoje systemy (formularz zamówienia, koszyk na zakupy itp.), aby mieć pewność, że wszędzie znajdują się poprawne informacje
 - 6. Gdy sprzedaż się kończy, kończy się naprawę
- DZIEŃ 22. Opraw w ramki pierwszego dolara
 - Inwestuj w siebie
- TYDZIEŃ 5. Przegrupowanie i dopracowanie
 - DZIEŃ 23. Śledź swoje postępy i zdecyduj o kolejnych krokach
 - Oceń swój pierwszy pomysł. Czy to działa?
 - Rejestruj to, co ważne, resztę ignoruj
 - Jeśli na początku nie odniosłeś sukcesu, nie przestawaj próbować
 - Początkowa strategia
 - Strategia poprawiona
 - Wybierz kolejne kroki
 - DZIEŃ 24. Rozwijaj ten aspekt, który się sprawdza, zrezygnuj z tego, co nie działa
 - Znajdź zwycięzców i skup się na nich
 - Siła iteracji
 - Żenująca historia z życia prywatnego
 - Audyt projektu
 - Przegrupuj się, aby zwyciężyć
 - DZIEŃ 25. Szukaj pieniędzy pod każdym kamieniem
 - Kupuj tanio, sprzedawaj drożej
 - Projekt dodatkowego źródła dochodu różni się od innych interesów
 - Zajrzyjmy pod kilka kamieni
 - Daj ludziom wybór, a przynajmniej coś w tym rodzaju
 - DZIEŃ 26. Wyrzuć to z głowy

- Zapisuj wszystko, co robisz
 - Tworzenie diagramów przepływu dla powtarzalnych procesów
 - Wdrażanie
 - Kilka narzędzi, dzięki którym udoskonalisz swój projekt
 - DZIEŃ 27. Powrót do przeszłości
 - Co dalej? Sam zdecyduj
 - Najróżniejsze pomoce
- Dodatek nr 1 Zestawy startowe
 - Udostępnij swoją kanapę lub nieużywany pokój na Airbnb![1]
 - Stwórz mobilne stoisko sklepowe
 - Gromadź i sprzedawaj swoją wiedzę
 - Sprzedaż zdjęć w serwisach stockowych
 - Załóż serwis z subskrypcją
- Dodatek nr 2 Wypróbuj swój pomysł dzięki 10 dolarom i kontu na Facebooku[1]
- Dodatek nr 3 Napisz list do swojego idealnego klienta
- Dodatek nr 4 Kup nieruchomość na wynajem za pierwszą ratę w wysokości 1575 dolarów
- Strona dla osób, które czytają notatki końcowe
- Zasoby i bezpłatne dodatki
 - O autorze