

## E-biznes. Poradnik praktyka.

Autor: [Maciej Dutko](#)

### **Biznes usieciowiony**

- Tworzenie sugestywnych ofert
- Budowanie przewagi konkurencyjnej
- Sposoby na zdystansowanie rywali w e-biznesie

### **Wirtualny biznes — prawdziwe pieniądze**

Masz dość pracy na etacie? Nie czerpiesz z niej satysfakcji, a i finansowo pozostawia ona wiele do życzenia? Twoje ambicje sięgają dalej? Jeśli zaczynasz rozważać kwestię pracy na własny rachunek, a przy tym nie chcesz, by początkowe inwestycje uderzyły Cię po kieszeni, e-biznes jest dla Ciebie idealnym rozwiązaniem. Tu w dość komfortowych warunkach możesz rozwijać działalność i osiągać zyski przy niskich kosztach.

Internet jest środowiskiem, w którym prym wiodą właśnie małe i średnie firmy. To prawdziwe pole do popisu dla Twojej inicjatywy, bo w przypadku e-biznesu liczy się przede wszystkim dobry pomysł. Książka ta, napisana przez eksperta i praktyka, będzie Twoim przewodnikiem po różnych odmianach przedsiębiorczości internetowej, zarówno tych najpopularniejszych, jak i niszowych. Przybliży Ci również sektor e-usług, który w naszym kraju dopiero raczkuje, ale w ciągu najbliższych lat stanie się działalnością szczególnie dochodową. Przede wszystkim jednak pozwoli Ci rozwinąć skrzydła i wskaże, jak zrealizować najśmielsze nawet plany.

#### **POZNAJ:**

- warunki i zasady funkcjonowania w środowisku wirtualnym,
- najbardziej efektywne strategie biznesu internetowego,
- zasady komunikacji biznesowej z e-klientem,
- uroki i korzyści z pracy zdalnej i outsourcingu,
- zasady unikania najczęstszych pułapek, czyhających na e-przedsiębiorców.

Spis treści:

#### **O autorze (5)**

#### **Wstęp (7)**

#### **Rozdział 1. Tworzenie sugestywnych ofert (9)**

- Dobry tytuł - lokomotywa sukcesu (9)
- Dobry lead, czyli nagłówek (17)
- Copywriting: Odpowiednie dać rzeczy - słowo (19)
- Zdjęcia i grafika - harmonia czy chaos? (32)
- Czcionka a czcionka (36)
- Przedstaw się klientowi (39)

## **Rozdział 2. 10 grzechów głównych e-sprzedawcy (45)**

- Dlaczego powinieneś poznać swoje błędy? (46)
- Ciekawostki na temat błędów (47)
- 10 grzechów głównych - jądro ciemności (48)
- Punkty newralgiczne, czyli o tym, jak unikać pól minowych (59)

## **Rozdział 3. Komunikacja biznesowa z e-klientem (67)**

- Obsługa klienta - sztuka czy sztuczki? (67)
- Trudny klient, asertywność i sztuka aikido (74)

## **Rozdział 4. "Tajemniczy klient" a poprawa jakości obsługi (81)**

- Mystery shopping - o co w tym chodzi? (81)
- Popraw jakość - zwiększ zyski (84)
- Jak to się robi, czyli przebieg badania (85)
- Kim jest tajemniczy klient? (90)
- Jak to zastosować w e-biznesie? (92)
- Dodatek: Mystery shopping w Polsce (95)

## **Rozdział 5. Telepraca w biznesie (97)**

- Pozornie proste pytanie: pracować czy telepracować? (97)
- Jak to się zaczęło? (98)
- Czynniki sprzyjające (99)
- Typy telepracy (101)
- Telepracownik - kto to taki? (102)
- Uwarunkowania i bariery (104)
- Wdrażanie telepracy krok po kroku (114)

## **Rozdział 6. Budowanie przewagi konkurencyjnej (117)**

- Konkurencyjny - znaczy lepszy (118)
- 21 sposobów na zdystansowanie rywali w e-biznesie (118)
- Chroń swoją konkurencyjność (135)

## **Rozdział 7. E-marketing (137)**

- Tajemne skróty: "4P", "7P", "4C" (137)
- Optymalizacja i pozycjonowanie, czyli słów kilka o SEO (138)
- Promocja w Sieci - garść zasad (139)
- Plan marketingowy i analiza SWOT (143)
- Modne słowo - feedback (145)

## **Rozdział 8. Prawo a e-przedsiębiorczość (147)**

- Przymus wyjątkowości (147)
- Domeny internetowe - walka o nazwę (149)
- Prawo autorskie, czyli co wolno kopiować? (150)

- Kopiuj i używaj za darmo i legalnie! (153)
- Granice prawne marketingu (154)

## **Rozdział 9. Pomysł na e-biznes (161)**

- 10 największych mitów (161)
- E-niewypały (168)
- Najczęstsze błędy i ostatnie słowa (171)

## **Wybrane źródła (175)**

## **Skorowidz (177)**