

E-biznes po godzinach. Jak zarabiać w sieci bez rzucania pracy na etacie.

Autor: [Maciej Dutko](#)

Własny biznes bez ryzyka

- Jak możesz zarabiać w internecie?
- Gdzie są (dodatkowe) pieniądze?
- Jak pogodzić pracę i e-pracę?

Biznes czy etat? A gdyby tak jedno i drugie?

Ile razy ostatnio sobie powtarzałeś: *"Mam dość życia od pierwszego do pierwszego! Rzucam tę robotę! Rozkręcę własną firmę!"*? I co? Zwolniłeś się? Masz już własne wizytówki? Twój notes jest wypełniony terminami spotkań z klientami? Jeśli tak - przyjmij gratulacje za odwagę i determinację. Jeśli jednak skończyło się tylko na obiecywaniu samemu sobie, nie przejmuj się. Istnieje rozwiązanie w sam raz dla Ciebie. To e-biznes... na etacie!

Zwolnić się z pracy i założyć własną firmę: łatwo powiedzieć, trudniej zrobić. Jezioro problemów, morze formalności, ocean niepewności. Na szczęście pod ręką masz koło ratunkowe - biznes w sieci! Bez poświęcania całego wolnego czasu i bez ryzyka. Na własny rachunek (bankowy). Jeśli dobrze to rozegrasz, nadejdzie moment, w którym dodatkowe dochody staną się głównymi!

Maciej Dutko podpowie Ci, jak prowadzić własny "E-biznes po godzinach":

- E-biznes a etat - to da się pogodzić
- Serwisy aukcyjne - idealne miejsce na start
- Sklep internetowy dla początkujących - nawet nie wiesz, jakie to łatwe
- E-usługi — marże w wysokości 500% i wyższe
- Badania skuteczności - jak szybko sprawdzić, co działa, a co nie
- Marketing w sieci - najlepsze i najprostsze sposoby
- Przyszłość e-biznesu - czyli co będzie na topie
- Przydatne adresy WWW

Dr Maciej Dutko - absolwent edytorstwa na Uniwersytecie Wrocławskim i autor rozprawy doktorskiej na temat funkcjonalności stron WWW. Szkoleniowiec i doradca w zakresie e-biznesu i funkcjonalności stron internetowych. Redaktor, wykładowca akademicki, autor publikacji poświęconych nowym mediom (zwłaszcza internetowi). Autor wykładów internetowych w serwisie Ekademia.pl.

Spis treści:

O autorze (5)

Wstęp (7)

Rozdział 1. E-biznes a etat - jak to pogodzić? (9)

- 1.1. Pracuj i e-pracuj równocześnie (11)
- 1.2. Stabilność pracy, niestabilność rynku - to bujda! (12)
- 1.3. E-biznes lepszy od biznesu (18)
- 1.4. Czy mogę działać "na szaro"? Kiedy powinienem założyć firmę? (19)

Rozdział 2. Allegro, oczywiście! (23)

- 2.1. Korzyści dla początkującego e-sprzedawcy (24)
- 2.2. Strategie handlu na Allegro (29)
- 2.3. Najczęstsze wpadki początkujących sprzedawców (38)

Rozdział 3. Sklep internetowy dla żółtodziobów (47)

- 3.1. Zalety i wady własnego serwisu sprzedażowego (48)
- 3.2. Ile kosztuje sklep internetowy? (51)
- 3.3. Funkcjonalność, czyli co musi mieć dobry e-sklep (52)
- 3.4. Które narzędzie wybrać? (59)
- 3.5. iStore.pl - szybko, łatwo i przyjemnie (studium przypadku) (64)

Rozdział 4. E-usługi (85)

- 4.1. Kura znosząca złote jajka (86)
- 4.2. Ale ja się chyba nie nadaję... (89)
- 4.3. Wybrane pomysły na e-usługi (91)
- 4.4. Gdzie się promować? (101)
- 4.5. FunEnglish.pl: e-nauka przez zabawę (studium przypadku) - Bartłomiej Postek, Krzysztof Wojewodziec (105)

Rozdział 5. Marketing, czyli jak (wy)promować swój e-biznes (109)

- 5.1. Własna strona WWW (110)
- 5.2. Jesteś na Allegro - jesteś widoczny! (111)
- 5.3. Daj się wyGooglać (112)
- 5.4. Optymalna treść = optymalna pozycja (115)
- 5.5. AdWords - pigułka na szybką widoczność (116)
- 5.6. Branding: od nazwy do marki (128)

Rozdział 6. Badanie efektów - po ludzku, po prostu (137)

Rozdział 7. E-biznes po drugiej stronie lustra (145)

Rozdział 8. Prognozy i trendy (151)

Dodatek. Przydatne adresy WWW (159)