

Spis treści



Słowem wstępu	6
Kim jestem i dlaczego napisałam tę książkę	7
Co gryzie freelancera?	10
Problem z pieniędzmi	11
Problem ze strategią działania	12
Kim jest freelancer 2.0?	14

CZĘŚĆ 1

Audyty działalności freelancera 17

1. Usługi, czyli czym się właściwie zajmujesz jako freelancer	20
2. Klienci, czyli dla kogo pracujesz jako freelancer	32
Duży czy mały klient?	35
Idealny klient – czyli kto?	42
Co to jest wartość życiowa klienta (ang. <i>customer lifetime value</i>)?	57
3. Czas pracy	60
Jak mierzyć czas pracy?	61
4. Czas na obsługę działalności	65
5. Zarobki	72
Co warto analizować, jeśli chodzi o zarobki?	74
Oczekiwania vs rzeczywistość, czyli wyznaczamy cel finansowy	76
Podsumowanie audytu działalności	81

CZĘŚĆ 2

Cztery metody zwiększania przychodów 87

1. Zwiększanie liczby obsługiwanych klientów	90
Skąd wziąć dodatkowych klientów?	94
Nowy klient... z vouchera	101
2. Zwiększanie średniej wartości transakcji	107
Jak zwiększać średnią wartość transakcji?	110
Dosprzedaż – usługi czy produkty?	114
Cross-selling a up-selling	117

Co to jest afiliacja i do czego przyda się freelancerowi?	121
Wykorzystanie afiliacji do zwiększania wartości zamówienia w praktyce	123
Magia pakietów	125
3. Zwiększanie częstotliwości transakcji zawieranych z danym klientem	131
<i>Customer experience</i> , czyli skąd się biorą lojalni klienci	132
Oferta 2.0	138
Typy biznesów abonamentowych	139
Co można zaproponować w abonamencie?	141
Jeśli nie abonament, to co?	145
4. Podnoszenie cen	151
Wyższa cena = większa sprzedaż?	153
O czym pamiętać, podnosząc ceny?	156
Podsumowanie	158
CZĘŚĆ 3	
Szybki tor freelancera	165
<hr/>	
1. Dodatkowy dochód freelancera – to musisz wiedzieć	170
Co to jest dochód pasywny	171
2. Dodatkowe źródła dochodu freelancera – trzy drogi	175
Produkty typu „kliente, zrób to sam”	176
Produkty związane z Twoją branżą lub skierowane do klientów, którzy zamawiają Twoje usługi	189
Produkty edukacyjne	196
3. Jak sprzedawać własne produkty?	229
Zaplecze sprzedaży, czyli wybieramy platformę	230
Platforma wybrana – i co dalej?	235
4. Sprzedaż produktów – nie da się jakoś prościej?	241
5. Blog / podcast / kanał na YouTube / konto na Instagramie lub TikToku jako pomysł na dodatkowe źródło dochodu	246
Zarabianie dzięki reklamom	248
Zarabianie dzięki odbiorcom treści	252
Podsumowanie – dlaczego warto budować dodatkowy dochód	258
Zakończenie	262
Bibliografia	266