

**PRAKTYCZNY PORADNIK  
DLA NAUCZYCIELEK**

# **5 kroków do skutecznej sprzedaży swoich eduproduktów**



**Marysia Bursche**

# 1. Znajdź swój cel!

Na dobry początek zadaj sobie pytanie:

**Po co chcesz sprzedawać swoje produkty?**

Chcesz zarabiać więcej?

Chcesz, żeby Twoje świetne pomysły poszły w świat, ale są warte dla Ciebie tyle, że nie jesteś gotowa oddać ich za free?

Chcesz wykorzystać to, co od lat chowasz w szufladzie i zmonetyzować swoją kreatywność?

Świetnie! To wszystko jest Twoją motywacją, powodem, dla którego w ogóle zaczęłaś myśleć o sprzedaży własnych eduproduktów. Czyli czymś, co najwyraźniej już masz, skoro czytasz ten tekst.

Teraz pora zastanowić się, **czego jeszcze NIE MASZ, ale DO CZEGO JESTEŚ GOTOWA DĄŻYĆ.**

## **POMYŚL:**

*Jakie jest Twoje marzenie, lub potrzeba w spełnieniu którego/ której może Ci pomóc dodatkowe źródło dochodu?*

## Dlaczego Cię do tego zachęcam?

Przede wszystkim dlatego, że to, o czym tutaj piszę, to nie zabawa w sprzedawanie swoich produktów, a pewne wyzwanie, które wymaga Twojej uwagi i czasu. Kiedy zrozumiesz, że może znacząco przybliżyć Cię do realizacji marzeń lub ważnych potrzeb, będziesz dużo bardziej gotowa na pełne zaangażowanie.

Ale to nie wszystko! Jeżeli należysz do osób, u których działanie nakręca działanie (a z moich obserwacji wynika, że nauczycielki często tak mają), Twoje "po co" może być bardzo pomocne w ustaleniu granic i uniknięciu nadmiernego stresu, przepracowania, czy szybkiego wypalenia.

### WEŹ SOBIE DO SERCA:

*Czas i energia to cenne zasoby, którymi warto gospodarować rozsądnie! :)*

**Nie czujesz się dobra  
w wyznaczaniu celów?**

**WIEM, JAK CIĘ WESPRZEĆ!**

**Napisz: [kontakt@fullofideas.pl](mailto:kontakt@fullofideas.pl)**



## 2. Opracuj strategię!

No dobra, wiesz już, że chcesz sprzedawać swoje eduprodukty.

Oczami wyobraźni widzisz już swojego świeżo wydanego e-booka? A może od razu wskoczyłaś do Canvy projektować karty obrazkowe?

*Hold your horses!*

### **Teraz czas, by zaplanować swoje działania!**

Szczerze: możesz olać ten etap, działać metodą prób i błędów, poświęcić na to mnóstwo czasu, po drodze sfrustrować się dziesiątki razy, zwątpić w siebie i swoje moce, a finalnie to po prostu porzucić.

Ale możesz też przyjąć do wiadomości, że działać z głową można się nauczyć! Jeżeli to, co zaraz przeczytasz zabrzmi dla Ciebie, jak chiński, po prostu zgłoś się do dobrego tłumacza! ;)

### **Czym jest strategia w sprzedaży?**

*To określony zestaw kroków, które warto podjąć, by dotrzeć do klientów i przekonać ich do zakupu.*



## Opracuj swoją strategię:

- **Przeanalizuj rynek edukacyjny**, by zidentyfikować w nim luki i zrozumieć, z czym masz szansę się przebić!

Musisz zrozumieć **faktyczne potrzeby** nauczycieli. Np. czy w dzisiejszych czasach potrzebują jeszcze gotowych do druku kart obrazkowych, skoro w kilka minut mogą stworzyć je samodzielnie w Canvie?

- **Zidentyfikuj swoją grupę docelową**

**Do jakich nauczycieli** możesz/ chcesz docierać ze swoimi produktami? Np. czego uczą? Kogo uczą?

- **Stwórz wartościowe treści**

Zarówno te sprzedażowe, jak i te sprzedawane **ATRAKCYJNE** dla Twoich odbiorców.

- **Wybierz odpowiednie kanały sprzedaży**

Gdzie znajdziesz swoich odbiorców? **Jak najłatwiej będzie Ci do nich docierać?**



- **Określ swój model biznesowy i politykę cen**

**Jak** będziesz oferować i dostarczać swoje produkty?  
**Jakie ceny** będą stosowane do tych produktów - niskie ceny, ceny premium, czy może ceny elastyczne?

- **Zidentyfikuj swoje wyróżniki/ mocne strony**

**Przeanalizuj to, co masz do zaoferowania** pod kątem unikalnych cech, czy zalet, które przyciągną klientów i pomogą Ci wybić się na rynku.

Uwzględnij to w swojej komunikacji!

To zaledwie kilka punktów, od których warto zacząć, jeżeli chcesz wystartować z realną szansą na powodzenie!

**Jeżeli nie chcesz przepalać swojego czasu i energii, skorzystaj z moich rad i wskazówek dopasowanych stricte do branży edukacyjnej!**

- **Napisz do mnie już dziś: [kontakt@fullofideas.pl](mailto:kontakt@fullofideas.pl) lub...**
- **zapisz się na świeżo otwartą Listę Zainteresowanych sprzedażą własnych eduproduktów: [ZAPISZ SIĘ TUTAJ!](#)**

# 3. Zadbaj o właściwą komunikację

Mamy to! Wiesz już komu, jak, a nawet za ile chcesz sprzedawać swoje produkty!

Mało tego! Twoje świetne, dopracowane, super wartościowe treści już czekają, by uczynić życie innych prostszym, mniej zabieganym i bardziej kreatywnym.

Ty to wszystko wiesz, cudownie. Teraz pora **zatrzaszczyć się o to, by jasno i wyraźnie “usłyszeli” to Twoi potencjalni klienci!**

**O to zadbaj, gdy mówisz/ piszesz o swoich produktach:**

- Mów o nich **z przekonaniem**.
- **Pewnie** odpowiadaj na pytania.
- Odnoś się do **własnych doświadczeń**, które mogą mieć za sobą także Twoi odbiorcy.
- Stosuj **konkretne przykłady**.
- Skupiaj się na przedstawieniu **korzyści** dla klienta, nie opisie produktu.
- Problemy zestawiaj z proponowanymi przez siebie **rozwiązaniami!**

**Chcesz poczuć się pewniej  
w komunikacji ze swoimi  
(potencjalnymi) klientami?**

**Chcesz zdobyć przykłady konkretnych  
tekstów, które świetnie działają  
w naszej branży?**

**UMÓW SIĘ NA KONSULTACJĘ:  
[kontakt@fullofideas.pl](mailto:kontakt@fullofideas.pl)**

**Skąd wiem, że jestem w stanie Ci pomóc?**

**Swoją markę tworzę i rozwijam  
w branży edukacyjnej już  
ponad 11 lat.**

Samodzielnie przeszłam drogę  
od bycia jedną z prekurserek  
dzielenia się swoim doświadczeniem  
i pomysłami do pełnoetatowej  
eduprzedsiębiorczynie.

**Wiem nie tylko, jak dobrze  
zarabiać w edukacji, ale także  
jak skrócić Twoją drogę  
do miejsca, w którym być może  
od dawna chcesz się znaleźć.**





# 4. **Mów, mów i jeszcze raz mów...**

...o tym, że coś w ogóle sprzedajesz!

**Tylko Ty możesz zadbać o to, żeby świat dowiedział się o tym, co masz do zaoferowania.**

Klienci, nawet jeżeli w dużej potrzebie, mają dziś wybór z całego morza produktów. Codziennie natykają się na niezliczoną ilość treści przekazywanych im różnymi kanałami.

Dlatego warto zapamiętać, że:

- częste mówienie o swoich produktach pozwala budować tzw. świadomość marki.

Im częściej ludzie usłyszą o Twojej ofercie, tym większe prawdopodobieństwo, że się nią zainteresują i zechcą dowiedzieć o niej więcej!

- regularne przypominanie o tym, co masz do zaoferowania, pozwala utrzymać zainteresowanie potencjalnych klientów.

Jeżeli Ty zamilkiesz, ich uwagę "przejmie" ktoś inny, mający większą odwagę do promowania siebie i swoich produktów!

- stały kontakt z klientami pozwala na jeszcze lepsze dopasowanie oferty do ich potrzeb.

Dzięki temu, że postawisz na świadomą komunikację z Twoimi klientami, zyskasz szansę na zdobycie od nich dodatkowych informacji przekazywanych np. w komentarzach, czy kierowanych do Ciebie wiadomościach

- otwarta i szczerą komunikacja pozwala budować zaufanie i trwalsze relacje...

...z osobami, z którymi takie relacje w ogóle warto budować!

## DO ZAPAMIĘTANIA:

*Jeżeli chcesz SKUTECZNIE sprzedawać swoje produkty, nie potrzebujesz tysięcy osób, które interesują głównie śmieszne rolki. To, co jest dużo ważniejsze, niż liczba obserwatorów, to ich jakość!*



Zamiast dążyć do zdobycia dużej popularności wśród przypadkowych osób, lub nawet tych z Twojej branży, ale zupełnie niegotowych na kupowanie Twoich produktów, skup się na budowaniu społeczności żywo tym zainteresowanej.

Będzie to niemożliwe, jeżeli w swoim przekazie postawisz głównie na treści rozrywkowe, czy będziesz dzielić się tylko KOMPLETNYMI pomysłami, do których nie potrzeba już więcej, niż przeczytanie Twojego postu, czy obejrzenie nagrania.

Jednym słowem: nie unikaj mówienia o tym, że cokolwiek sprzedajesz! Wręcz przeciwnie, mów o tym jak najwięcej. Świetne pomysły, które masz wykorzystaj jako przyciągacz uwagi odbiorców i kolejny element budowania świadomości marki, a śmieszne rolki (o ile tylko czujesz potrzebę ich tworzenia) wrzucaj raz na jakiś czas dla rozluźnienia atmosfery! :)

## **Chcesz poczuć się pewniej, mówiąc o swojej ofercie?**

- **Napisz do mnie już dziś: [kontakt@fullofideas.pl](mailto:kontakt@fullofideas.pl) lub...**
- **zapisz się na świeżo otwartą Listę Zainteresowanych sprzedażą własnych eduproduktów: [ZAPISZ SIĘ TUTAJ!](#)**



# 5. Zdobądź stałych klientów!

Być może Cię zaskoczę, ale skuteczna sprzedaż nie kończy się na tym, że ludzie kupią Twój produkt!

Skuteczna sprzedaż to przede wszystkim budowanie długoterminowych relacji z klientami.

**Dopiero kiedy ludzie kupują Twój produkt, zaczyna się bardzo ważna część procesu sprzedaży – regularne dbanie o ich satysfakcję i zainteresowanie!**

## **O czym tutaj MUSISZ pomyśleć?**

- o tym, żeby osoby, które już coś od Ciebie kupiły, wiedziały gdzie się zgłosić, jeżeli zechcą więcej.
- o doskonałej obsłudze POSPRZEDAŻOWEJ.
- o tworzeniu produktów, które będą zachęcały do ponownego skorzystania z Twojej oferty.

## **Chcesz wiedzieć, JAK TO ZROBIĆ?**

**Już dziś możesz zapisać się na konsultację 1:1!**

## Czym jest konsultacja 1:1?

Zupełnie, jak w edukacji! To spotkanie, podczas którego będziemy ze sobą rozmawiać tylko Ty i ja.

To czas na omówienie Twojej sytuacji i wspólne zastanowienie się, czego faktycznie potrzebujesz w kontekście rozwoju swojego edubiznesu, lub rozpoczęcia sprzedaży własnych produktów.

## Jak to wygląda?

Jeżeli zdecydujesz się zgłosić na taką konsultację, na początek ustalimy, w jakim miejscu obecnie jesteś - czy już masz jakieś swoje produkty i próbowałaś swoich sił w sprzedaży, czy dopiero o tym myślisz. Otrzymasz ode mnie ankietę do wypełnienia, na podstawie której będę mogła przedstawić Ci ofertę dopasowaną całkowicie do Twoich potrzeb.

Uprzedzę teraz Twoje pytanie:

**Tak, taka pomoc z mojej strony jest płatna.**

Jej koszt będzie zależny od tego, co wyjdzie z ankiety. Poznasz go na etapie przedstawienia oferty. Jednak samo zgłoszenie się na konsultację NIE ZOBOWIĄZUJE Cię do skorzystania z niej. To OK, jeżeli uznasz, że to jednak nie dla Ciebie :).

**Nadal możesz też zapisać się na świeżo otwartą Listę Zainteresowanych sprzedażą własnych eduproduktów:**

**ZAPISZ SIĘ TUTAJ!**

**Do usłyszenia!**  
**Marysia**

