**Jak wybór sklepu internetowego, może korzystnie wpłynąć na wolność finansową konsumenta?**

**Większość z nas pierwsze zakupy przez internet ma już za sobą. Są nawet i tacy, którzy większość produktów kupują już przez internet, aby zaoszczędzić czas i pieniądze. Ceniąc sobie komfort oraz różne bonusy oferowane przez sklepy internetowe. Mało kto jednak wie, że ten rynek zbytu jest dopiero w fazie rozwoju i da się jeszcze sporo zarobić, będąc partnerem określonej marki i budując swoista sieć zakupową.**

**Co to jest wolność finansowa?**

Wolność finansowa, to robienie tego co się chce nie tylko w wolnym czasie, ale o każdej porze dnia i nocy. Jest to spowodowane zabezpieczeniem finansowym podstawowych potrzeb, takich jak żywność, mieszkanie oraz pieniądze na opłacenie rachunków. Co oznacza brak konieczności pracy etatowej związanej z utrzymaniem się.

**Te same produkty, inny plan marketingowy**

Sklepy internetowe, tak jak wszystkie firmy zaczynają ścigać się w sposobach pozyskiwania klientów, a także stajają się uatrakcyjnić oferty swoich produktów, czy ograniczyć koszty transportu. Zaczęli, także tworzyć ciekawe programy lojalnościowe mające na celu zatrzymanie swoich konsumentów na dłużej.

**Polecanie nie tylko dla pieniędzy**

Polecanie, czy szukanie poleconych. To terminologia rodem z programów partnerskich. Dla jednych jest to coś godnego uwagi, inni mają już dość tego rodzaju ogłoszeń i czują, że ktoś chce ich do czegoś namówić, coś im sprzedać lub uważają, że „to taka nowa forma promocji”.

I rzeczywiście taką jest, ale nie w tym samym co dotychczas znaczeniu.

**Przykład:** Jak się jeździ dobrym autem, to się człowiek chwali, a to że ma mało pali, a to że jest niezawodne i ma klimę, a to że nawigację dodają w pakiecie, a czujniki parkowania prawie samodzielnie dokonują manewrów.

I nie ma w tym nic złego, ale jeśli osoba słuchająca kupi sobie podobne auto, polecający, czyli osoba opowiadająca nie zarobi prowizji, tylko zgarnie ja salon samochodowy.

Podobnie jest ze sklepami i wszystkimi markami produktów.

Co innego, jeśli osoba polecająca, czyli opowiadająca o walorach danego produktu współpracuje z daną marką lub jego dystrybutorem.

Wówczas jej się to opłaca, bo po pierwsze poprawia wizerunek firmy i uzyskuje wymierne korzyści, także cykliczne i stałe.

**Reklama, a marketing wirusowy**

Reklama może być fajna i inspirująca, ale może też być frustrująca, albo nachalna i wszechobecna. Bywają takie chwile, kiedy mamy jej dość, bo potrafi wywoływać konieczność posiadania czegoś, co w rzeczywistości nie jest nam, aż tak bardzo potrzebne, jakby się wydawało.

Marketing wirusowy, to coś zupełnie nowego, pochodzącego z zachodnich rynków zbytu.

Ma na celu pozyskiwanie klientów i utrzymywanie relacji z nimi, na zasadzie samo nakręcającej się fali zainteresowania daną marką, czy produktem.

Kiedy robimy zakupy w nowym i fajnym sklepie internetowym, po niskiej cenie i na dogodnych warunkach, naturalną rzeczą jest to, że chcemy się tym chwalić wśród swoich znajomych. A jeśli jeszcze da się w ten sposób dorobić do pensji, to jeszcze lepiej. Choć na początku trudno w to uwierzyć i wydaje się, że to „tylko taki chwyt marketingowy”.

Niektórzy próbują i od razu oczekują niebagatelnych zysków i szybkich efektów, a jak im nie wyjdzie po kilku miesiącach, to rezygnują, załamują się i przestają wierzyć w sukces danej firmy, a zwłaszcza w swój własny.

**Nie od razu, ale stopniowo i pewnie**

Świat internetu, wydaje się nam magiczny, przeznaczony do relaksu, a osobom dobrze dającym sobie w nim rade, którym wszystko szybko idzie, wydaje się, że równie szybko się tu pracuje i zarabia.

Tymczasem, pracuje i zarabia się dokładnie, tak samo jak na etacie i pracując w biurze. Warto tu jednak zaznaczyć, że zyski nie przychodzą od razu, ale z czasem i trzeba na nie trochę poczekać. Jednak zarabianie na robieniu zakupów i polecaniu, ma też swoje dobre strony. Można to robić po prostu przy okazji. Nie traktować, jako coś na „już szybko, teraz” ale bardziej jako formę dodatkowego hobby, zwłaszcza na początku, dopóki nie zrozumie się dokładnie planu marketingowego i zasad działania.

Zakupy, tak czy siak trzeba robić i to co miesiąc. Każdy z nas próbuje obniżać sobie koszty życia, więc jeśli można kupić coś taniej to próbujemy, a jeśli można dorobić, też staramy się dowiedzieć, jak? Ile? gdzie?

W marketingu internetowym należy działać stopniowo, pewnie i przede wszystkim regularnie. Jednak polecanie danego sklepu za pomocą linku partnerskiego trzeba najpierw dokładnie przemyśleć.

To jest kwestia strategii. Musimy sobie odpowiedzieć na pytanie, jak promować taki sklep i gdzie go promować. Możemy również chwalić się wśród znajomych np. kiedy otrzymamy przesyłkę, ale warto mieć wcześniej przygotowane wizytówki lub ulotki informacyjne z własnym linkiem partnerskim.

Można kupić sobie domenę i ustawić przekierowanie na swój link, bez konieczności wykupu hostingu. Można także prowadzić bloga np. na temat zakupów i fajnych produktów, kupionych w danym sklepie, na tej stronie także zamieszcza się linki partnerskie oraz wstępne informacje o firmie. Potem można już tylko podawać znajomym adres strony www lub zamieścić go w swoich profilach na portalach społecznościowych.

**Webinary szkoleniowe, ważny jest regularny udział**

Takie konferencje online, kojarzą się niektórym z formą promocji, próbą naciągania, albo sprzedania czegoś.

Są to jednak zabrania informacyjne dla osób, które wolą taką formę przekazu, gdyż nie potrafią sami wyszukiwać bieżących informacji o danej marce lub firmie. Niektóre, tego rodzaju informacje są podawane wyłącznie na webinarach.

Spotkania te, mają także charakter nieco integracyjny i są na nich poruszane kwestie techniczne, promocyjne oraz bieżące i dotyczące, tego co w społeczności danej firmy się dzieje.

Tych, którym wydaje się, że wystarczy obejrzeć jedną prezentację lub webinar, informuję że nie wystarczy. Najlepiej jest zapisać się do firmy, z którą się człowiek identyfikuje, z którą rzeczywiście chce współpracować, jeśli poważnie myśli o zyskach i swojej karierze.

Rzeczywiście zainteresowany partner biznesowy powinien śledzić na bieżąco, co w danej firmie się dzieje.

Spotkania internetowe mają nie tylko charakter konferencyjny i informacyjny, bywa że odbywają się na nich tak zwane „burze mózgów”, kiedy szukane jest najlepsze dla rozwoju firmy rozwiązanie.

**Cierpliwość popłaca i to dosłownie**

Działający w marketingu internetowym powinni być cierpliwi, jeśli chcą w niedalekiej przyszłości osiągać niebagatelne zyski. Muszą być też nastawieni na chęć uczenia się czegoś zupełnie nowego, na szukanie „nowych” i nie przetartych szklaków marketingu wirusowego ale, aby tak się stało konieczne jest najpierw zrozumienie podstaw planu działania firmy.

Przyda się duża determinacja i wyzbycie się nawyków „akwizytorskich”, czy nachalnej promocji.

Działanie w marketingu sieciowym, ma za zaletę możliwość osiągania stałych i regularnych dochodów. Na początku małych, ale w miarę rozwoju firmy coraz większych.

Można je przeznaczyć na swoją własną konsumpcję, zwłaszcza na początku. Ale z czasem, stają się one dodatkową wypłatą, stale otrzymywaną z raz dobrze wykonanej pracy.

Co wcale nie oznacza, że nie należy już dalej prowadzić działań promocyjnych i nie wspinać się dalej po szczeblach kariery. Budując markę, budując społeczność konsumentów wokół siebie oraz dając szansę sobie i innym na poprawę jakości życia.

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/emarket>