

**10 NARZĘDZI DZIĘKI
KTÓRYM POZYSKAŁEM 1600
KLIENTÓW I PONAD
1,3 MILIONA ZŁOTYCH
PRZYCHODU W 13 MIESIĘCY**

Opracowane na bazie własnych doświadczeń:

MACIEJ DRZEWIECKI

MACIEK@KUZNIA-KADR.PL

WWW.KUZNIA-KADR.PL



WSTĘP

Cześć,

Na wstępie chciałbym Ci podziękować za pobranie mojego e-booka! Nazywam się Maciej Drzewiecki i od ponad 9 lat zajmuję się marketingiem w internecie.

Pomogłem moim Klientom wygenerować dodatkowe **30 milionów złotych przychodów**. Pracowałem zarówno po stronie Klienta jak i agencji interaktywnej. Zbudowałem od zera jedną z największych firm szkoleniowo-wdrożeniowych w Polsce specjalizującą się w Ochronie Danych Osobowych i automatycznych systemach pozyskiwania Klientów - **Kuznia-kadr.pl**

W ciągu pierwszych **13 miesięcy** działalności pozyskałem **ponad 1600 Klientów** (w 95% Klientów biznesowych), którzy łącznie wygenerowali ponad **1,2 miliona złotych** przychodu. Wynik ten osiągnąłem bez działu handlowego, niekończących się spotkań z Klientami, telefonów na oślep, czy mailingów wysyłanych do potężnej bazy a to wszystko z budżetem **1500 zł na start**. Wynik ten nie byłby realny do osiągnięcia bez narzędzi **automatyzujących** procesy biznesowe w mojej firmie i właśnie o narzędziach z których korzystam na co dzień chciałbym Ci opowiedzieć.

POZNAJ KLIENTÓW KTÓRYCH POZYSKAŁEM MOJĄ METODĄ

Poniżej przedstawiam kilkadziesiąt podmiotów (z ponad 1600 marek), które zostały Klientami Kuznia-kadr.pl:

FIRMY:

KGHM Polska Miedź
PGNiG
Hotel SPA Dr Irena Eris
Grupa Impel S.A.
Mamut Polska S.A.
NEUCA S.A.
Zarząd Komunikacji Miejskiej w Elblągu
Poujoulat Sp. z o.o.
ZETKAMA sp. z o.o.
Chassis Brakes International Poland
CSS Corp Sp. z o.o.
SRG Global
Borfigers Polska sp. z o.o.
PKS W OŁAWIE S.A.
Zachodniopomorska SKOK PSS Spotem

SAMORZĄDY:

Miasto Stoleczne Warszawa
Gmina Oborniki Śląskie
Gmina Miejska Szczytno
Powiat Iławski
Powiat Sierpecki
Gmina Pieniężno
Gmina Wiązów
Gmina Góra Kalwaria
Gmina Chocianów
Powiat Złotoryjski
Powiat Lubijski
Gmina Kamienna Góra
Powiat Wejherowski

JEDNOSTKI BUDŻETOWE:

Centralny Ośrodek Szkolenia Służby
Więziennej
Muzeum Warszawy
Wrocławskie Inwestycje Sp. z
o.o.Ministerstwo Obrony Narodowej
2 Wojskowy Oddział Gospodarczy
Muzeum Papiernictwa w Dusznikach
Zdroju
Województwo Dolnośląskie Instytut
Rozwoju Terytorialnego
Powiatowy Inspektorat Nadzoru
Budowlanego dla miasta Wrocławia
Centrum Kształcenia Ustawicznego we
Wrocławiu
4 Regionalna Baza Logistyczna we
Wrocławiu
Polski Związek Wędkarski
Muzeum Marynarki Wojennej w Gdyni
Biuro Urządzania Lasu i Geodezji Leśnej

UCZELNIE:

Politechnika Warszawska
Uniwersytet Wrocławski
Akademia Górniczo-Hutnicza w
Krakowie
Wyższa Szkoła Handlowa we
Wrocławiu
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w
Olsztynie
Akademia Marynarki Wojennej w
Gdyni

Nie są to oczywiście wszyscy Klienci, którzy nam zaufali, większość to małe i średnie firmy. Nie mniej jednak bez poniższych narzędzi nie udałooby mi się do nich dotrzeć, pojawić się w miejscu, w którym szukali rozwiązań swoich problemów, zachęcić do zostawienia kontaktu i skorzystania z usług Kuznia-kadr.pl.

Z części narzędzi pewnie korzystasz ale pewne jest też to, że możesz z nich korzystać jeszcze efektywniej ponieważ po za tym, że pokaże Ci mój zestaw narzędzi, opiszę dodatkowo w jaki sposób z nich korzystam! Jeżeli będziesz miał jakiegokolwiek pytania, pisz śmiało na adres: maciek@kuznia-kadr.pl

1. LANDINGI

Narzędzie do **szybkiego** tworzenia stron sprzedażowych



Cały ekosystem zarówno marketingowy jak i sprzedażowy Kuznia-kadr.pl mam oparty na **Polskim sofcie Landingi**. Na chwilę obecną mam ponad 50 stron sprzedażowych (tak zwanych landing page), które codziennie pracują na sukces firmy.

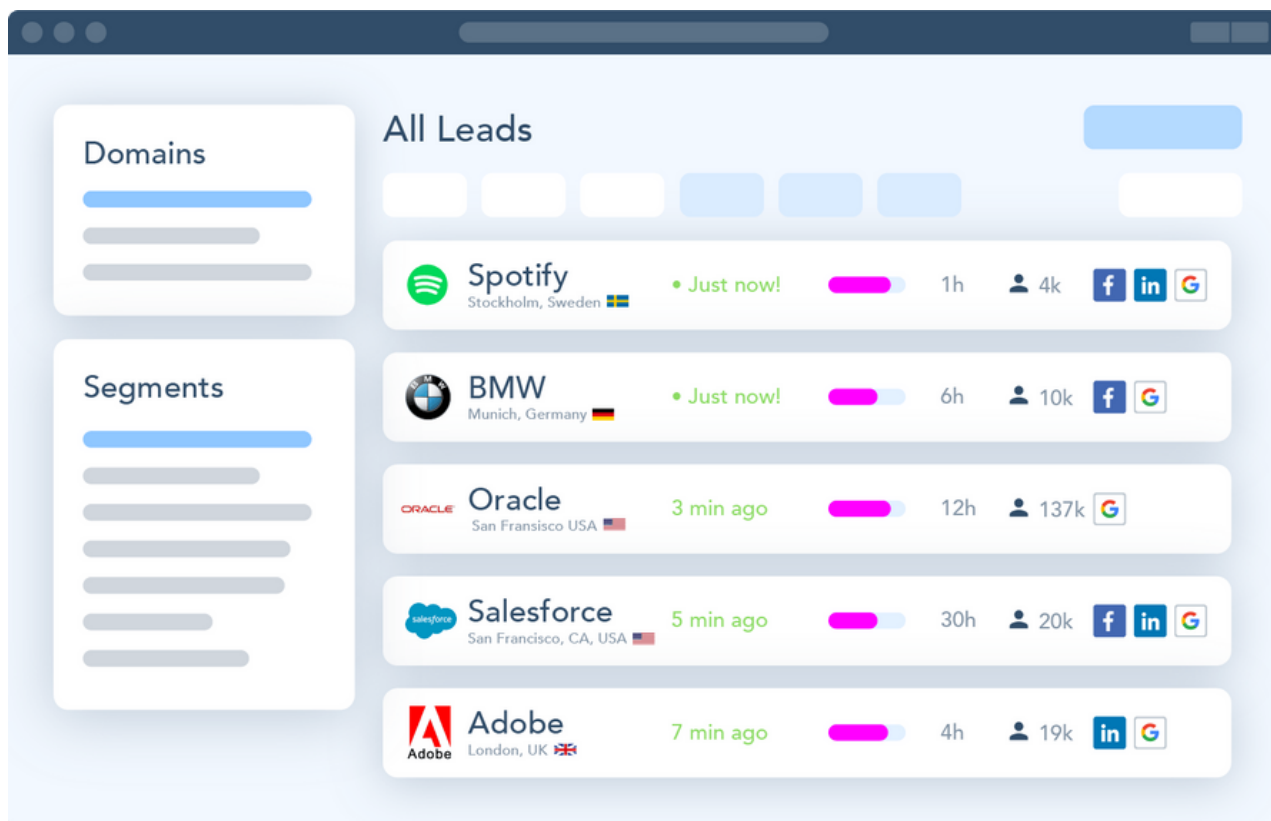
W **nieco ponad 60 minut** jestem w stanie stworzyć stronę z ofertą, zbudować do niej kampanie marketingowe i wdrożyć precyzyjne narzędzia analityczne i wspierające sprzedaż, bez udziału grafików i programistów. Dzięki temu oszczędzam czas i pieniądze na zbudowanie MVP produktu lub usługi i szybko mogę przetestować nowy pomysł. Poniżej możesz zobaczyć wyniki jednej ze stron, biorąc pod uwagę, że średnia wartość zamówienia to 800 zł, to tylko ta jedna strona zarobiła ponad **290 000 zł**.

Jeżeli chcesz **bezpłatnie przetestować landingi** w swoim biznesie - kliknij lub wklej ten link do przeglądarki ---> www.bit.ly/landingikk z tym linkiem otrzymasz **15% rabatu** jeżeli zdecydujesz się po testach korzystać dalej z landingów. Polecam!



2. ALBACROSS

Narzędzie do identyfikowania firm, które odwiedzają nasze strony



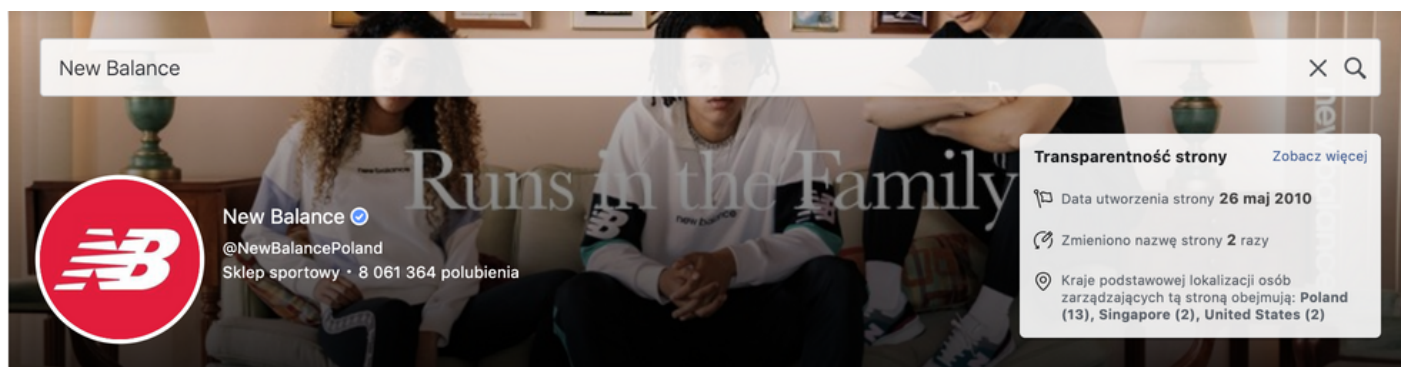
Na znakomitej większości stron internetowych dane kontaktowe do siebie zostawia średnio od **1 do 3% Klientów**. Łatwo więc policzyć, że od **97 do 99% Klientów** którzy odwiedzają nasze strony nie pozostawia żadnych danych kontaktowych do siebie. Albacross częściowo rozwiązuje ten problem ponieważ identyfikuje firmy, które nas odwiedzają i jest w stanie wskazać podstawowe dane kontaktowe lub osoby decyzyjne w tych firmach. Dzieje się tak na podstawie analizy plików cookies i analizy nazwy sieci internetowej (firmy często nazywają sieć - nazwą swojej firmy).

Co do zasady często jest tak, że do sukcesu, czyli podjęcia współpracy wystarczy mi tylko informacja, że jakaś firma interesuje się moją ofertą. Później w prosty sposób mogę już dotrzeć do osób decyzyjnych poprzez sieć kontaktów na LinkedIn lub Facebooku. Pozyskałem w ten sposób **kilkudziesięciu dużych Klientów**.

Narzędzie dostępne pod linkiem: www.bit.ly/albacrossKK

3. BIBLOTEKA REKLAM FACEBOOKA

Narzędzie do podglądania aktualnych reklam konkretnych reklamodawców



Liczba wyników: 26
Wyświetlanie reklam ze strony New Balance.

Filtruj według: Polska ▼

Bardzo fajne narzędzie, dzięki któremu możesz w prosty i szybki sposób sprawdzić aktualne kampanie reklamowego dowolnego reklamodawcy na Facebooku. Możesz sprawdzić teksty reklamowe, grafiki, wykorzystane CTA, czy sprawdzić w jaki sposób dana marka realizuje test A/B/x tworząc kilka kreacji reklamowych.

Istotne jest to, że widzimy również reklamy które normalnie byśmy nie zobaczyli, ponieważ mieszkamy w innej lokalizacji lub są typowo remarketingowe do zamkniętej grupy odbiorców.

Skarbnica wiedzy dostępna pod adresem: www.bit.ly/fbadsKK

Each ad unit includes the New Balance logo, the text 'Sponsorowane', and a description: 'Jeśli biegasz i szukasz inteligentnych, innowacyjnych produktów, technologia FuelCell pomoże Ci osiągnąć nowy poziom szybkości. Sprawdź!'. Below the description are two columns of text: 'Konstrukcja wsparta stretchem' and 'Balans ruchu, lekkość, wytrzymałość'. Each column has a corresponding image of a shoe. At the bottom of each ad unit are two buttons: 'Shop Now' and 'Shop Now'.

4. SMARTSUPP

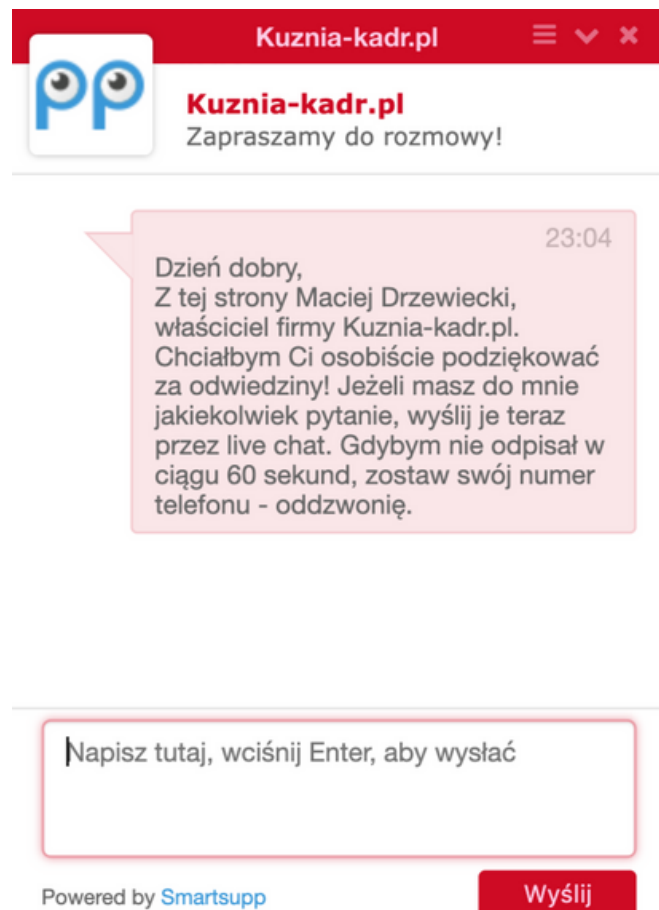
Live chat + system do nagrywania tego jak poruszają się po naszych stronach Klienci



Technologie LiveChat prawie każdy zna. To najszybszy sposób aby pomóc Klientowi dokonać wybór lub rozwiązać wątpliwości online z poziomu strony www. Z moich obserwacji wynika, że wciąż **na niewielu** stronach jest wdrożony LiveChat a jak już jest to zazwyczaj **nie jest optymalnie skonfigurowany** (np. zachęca do rozmowy hasłem "w czym mogę pomóc").

Większość dostępnych na rynku rozwiązań ma możliwość tworzenia automatycznych zaproszeń do rozmowy, ja takich zaproszeń mam kilkadziesiąt, które są sprofilowane do treści które przegląda Klient. **Za 40 złotych** miesięcznie dostajemy bardzo rozbudowany LiveChat + dodatkowo aplikacje Smartlook, która nagrywa wszystkie sesje Klientów na Twojej stronie. Aplikacje Smartlook opiszę poniżej.

Więcej szczegółów dowiesz się pod tym adresem: www.bit.ly/smartsappma



5. SMARTLOOK

system do nagrywania tego jak poruszają się po naszych stronach Klienci



Jak często po wdrożeniu zmian na stronie internetowej zastanawiałeś się czy Klienci będą potrafili korzystać z nowego rozwiązania i będzie ono dla nich intuicyjne? Ewentualnie jak często się zastanawiałeś czy Klienci w ogóle czytają Twoje referencje czy przewijają stronę dalej? Z pomocą przychodzi Smartlook, Zadaniem tego narzędzia jest nagrywanie każdej pojedynczej sesji naszych Klientów, włącznie z tym jak poruszają swoimi kursorami.

Nagrania te, to bezcenna wiedza -dowiesz się jak po Twojej stronie porusza się Klient. Na tej podstawie możesz optymalizować swoją ofertę do perfekcji. Ja często filtruję sesje zakończone zakupem i sprawdzam które treści na stronie były istotne dla Klientów płacących.

Więcej szczegółów dowiesz się pod tym adresem (usługę smartlook możesz otrzymać razem z livechat i bezpłatnie przetestować przez 14 dni): www.bit.ly/smartsappma

6. CALLPAGE

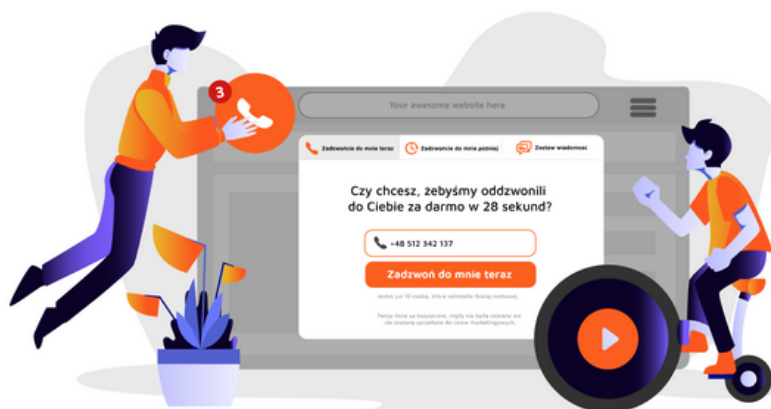
System, który dzwoni do osób odwiedzających Twoją stronę w max 28 sekund

**Zyskaj o 75%
więcej leadów**

ze swojej strony internetowej

Oddzwaniaj do osób odwiedzających Twoją stronę w 28 sekund i zmieniaj ich w zadowolonych klientów. Bez dodatkowych wydatków na reklamę.

Wypróbuj za darmo



Najpierw marketingowcy ogłosili fakt, że popupy nie działają, później powiedzieli, że Klienci nie chcą podawać swojego numeru telefonu ponieważ wolą sami zadzwonić. Natomiast Callpage wszystkie te plotki dementuje i to bardzo skutecznie. Badania dowodzą, że jeżeli skontaktujesz się z Klientem jako **pierwszy masz 80% więcej szans na podpisanie umowy.**

Proces jest bardzo prosty: Klient wpisuje swój numer telefonu np. na popupie, następnie system automatycznie dzwoni do Ciebie, jeżeli odbierzesz, dzwoni do Klienta, cały proces trwa max 28 sekund, zazwyczaj rozmawiam z Klientem w **max 20 sekund.** Dzięki tej aplikacji pozyskałem dodatkowo ponad **150 Klientów.**

Założyć bezpłatne konto możesz pod adresem: www.bit.ly/callpagma

7. GOOGLE ANALYTICS

Bezpłatny system do analityki internetowej

Źródło / Medium	Pozyskiwanie			Zachowanie			Konwersje		
	Użytkownicy	Nowi użytkownicy	Sesje	Współczynnik odrzuceń	Strony/sesja	Śr. czas trwania sesji	Współczynnik konwersji celu	Realizacja celu	Wartość celu
	15 037 % całości: 100,00% (15 037)	14 505 % całości: 100,13% (14 486)	19 491 % całości: 100,00% (19 491)	34,24% Śr. dla widoku danych: 34,24% (0,00%)	1,18 Śr. dla widoku danych: 1,18 (0,00%)	00:00:54 Śr. dla widoku danych: 00:00:54 (0,00%)	2,37% Śr. dla widoku danych: 2,37% (0,00%)	461 % całości: 100,00% (461)	265 139,00 zł % całości: 100,00% (265 139,00 zł)
1. google / cpc	13 552 (87,95%)	13 029 (89,82%)	17 182 (88,15%)	35,55%	1,14	00:00:46	2,06%	354 (76,79%)	202 746,00 zł (76,47%)
2. google / organic	863 (5,60%)	608 (4,19%)	1 076 (5,52%)	18,96%	1,48	00:01:54	5,48%	59 (12,80%)	34 241,00 zł (12,91%)
3. facebook / remarketing	535 (3,47%)	446 (3,07%)	628 (3,22%)	33,60%	1,40	00:01:07	0,96%	6 (1,30%)	3 644,00 zł (1,37%)
4. (direct) / (none)	368 (2,39%)	359 (2,48%)	454 (2,33%)	28,85%	1,42	00:01:53	5,73%	26 (5,64%)	14 974,00 zł (5,65%)
5. email / (not set)	28 (0,18%)	13 (0,09%)	68 (0,35%)	4,41%	1,99	00:06:19	19,12%	13 (2,82%)	7 737,00 zł (2,92%)
6. bina / organic	26 (0,17%)	26 (0,18%)	26 (0,13%)	30,77%	1,38	00:00:33	7,69%	2 (0,43%)	1 198,00 zł (0,45%)

Tak wiem... Przecież wszyscy korzystają z Google Analytics. Niestety **przez 9 lat pracy** w e-commerce, jak również konsultując projekty e-marketingowe, nie spotkałem w **100% poprawnie** skonfigurowanego Google Analytics.

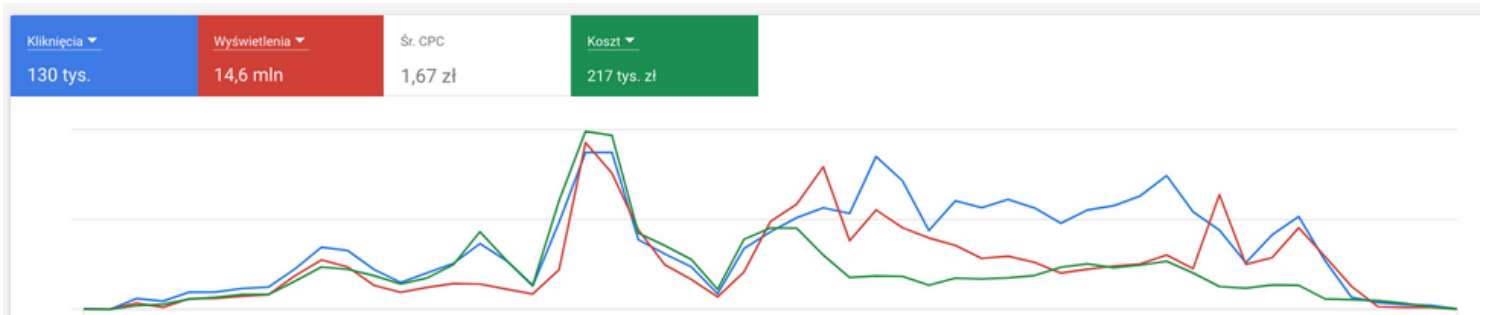
Czy wiesz, że możesz wdrożyć prosty skrypt na swoją stronę internetową, który podmieni Twój numer telefonu na inny, tylko i wyłącznie wtedy gdy Klient wejdzie na Twoją stronę internetową z reklamy w Google? Dzięki temu będziesz wiedział, które słowa kluczowe i reklamy konwertowały na telefony do firmy. Dodatkowo dowiesz się ile konkretnie musiałeś zainwestować budżetu aby np. **100 Klientów do Ciebie** zadzwoniło celem skorzystania z Twoich usług!

W moim biznesie analityka to fundament biznesu. Staram się wszystko mieć policzone, wiem, które słowa kluczowe i reklamy kończą się telefonem do firmy a które od razu transakcją. Dzięki czemu mogę w prosty sposób policzyć zwrot z inwestycji i z czystym sumieniem reinwestować w e-marketing część zysku (powyżej przychody z jednego miesiąca podzielone na źródła, skąd przyszedł Klient)

Usługa dostępna pod adresem: <http://bit.ly/analyticsKK>

8. GOOGLE ADS

System reklamowy Google



W Google Ads w ciągu pierwszych 12 miesięcy istnienia marki Kuznia-kadr.pl zainwestowałem ponad **217 000 złotych** ... Zaczynałem z budżetem 1 500 zł, bez inwestora, wyrobionej marki, kontaktów, działu handlowego. Za każdym razem reinwestowałem część zysku i z miesiąca na miesiąc zwiększałem budżet.

W moim biznesie Google Ads dostarcza najbardziej zdecydowanych Klientów, którzy już wiedzą jaki problem chcą rozwiązać a ja się tylko pojawiaję w miejscu w którym ten problem chcą rozwiązać.

Moje reklamy wyświetlone zostały **14,6 miliona** razy co przełożyło się na **130 000 Klientów** na moich stronach. W pierwszym roku działalności firmy! Z każdej zainwestowanej w to narzędzie złotówki zarabiam **minimum 5 złotych**. Pamiętaj, że na ten wynik miały wpływ wszystkie wyżej wymienione narzędzia + praca całego zespołu. Poniżej zobaczysz wyniki z najlepszego miesiąca, w trakcie którego **zainwestowaliśmy 57 500 zł!**

Usługa dostępna pod adresem: www.bit.ly/adsKK



9. WEBINARJAM

System do webinarów online

Źródło / Medium	Pozyskiwanie			Zachowanie			Konwersje Cel 1: Rejestracja online - webinar		
	Użytkownicy	Nowi użytkownicy	Sesje	Współczynnik odrzuceń	Strony/sesja	Śr. czas trwania sesji	Rejestracja online - webinar (Współczynnik konwersji celu 1)	Rejestracja online - webinar (Realizacja celu 1)	Rejestracja online - webinar (Wartość celu 1)
	958 % całości: 100,00% (958)	958 % całości: 100,00% (958)	1 080 % całości: 100,00% (1 080)	72,31% Śr. dla widoku danych: 72,31% (0,00%)	1,48 Śr. dla widoku danych: 1,48 (0,00%)	00:01:36 Śr. dla widoku danych: 00:01:36 (0,00%)	20,09% Śr. dla widoku danych: 20,09% (0,00%)	217 % całości: 100,00% (217)	21 700,00 zł % całości: 100,00% (21 700,00 zł)
1. Instagram / wio	166 (17,18%)	166 (17,33%)	167 (15,46%)	97,60%	1,03	<00:00:01	0,00%	0 (0,00%)	0,00 zł (0,00%)
2. Facebook / CPC	156 (16,15%)	155 (16,18%)	173 (16,02%)	73,41%	1,42	00:00:24	24,28%	42 (19,35%)	4 200,00 zł (19,35%)
3. (direct) / (none)	144 (14,91%)	144 (15,03%)	202 (18,70%)	61,39%	1,99	00:05:19	16,34%	33 (15,21%)	3 300,00 zł (15,21%)
4. facebook.com / referral	134 (13,87%)	133 (13,88%)	136 (12,59%)	86,03%	1,18	00:00:58	8,82%	12 (5,53%)	1 200,00 zł (5,53%)
5. m.facebook.com / referral	132 (13,66%)	130 (13,57%)	136 (12,59%)	63,24%	1,51	00:00:36	31,62%	43 (19,82%)	4 300,00 zł (19,82%)
6. l.instagram.com / referral	94 (9,73%)	93 (9,71%)	107 (9,91%)	64,49%	1,52	00:01:14	32,71%	35 (16,13%)	3 500,00 zł (16,13%)
7. freshmail / mail	49 (5,07%)	48 (5,01%)	61 (5,65%)	34,43%	2,02	00:02:58	49,18%	30 (13,82%)	3 000,00 zł (13,82%)
8. instagram.com / referral	46 (4,76%)	45 (4,70%)	46 (4,26%)	65,22%	1,41	00:00:55	36,96%	17 (7,83%)	1 700,00 zł (7,83%)
9. l.facebook.com / referral	27 (2,80%)	26 (2,71%)	34 (3,15%)	82,35%	1,18	00:00:27	8,82%	3 (1,38%)	300,00 zł (1,38%)

Powyżej przedstawiamy statystyki z zapisów na webinar. To był pierwszy webinar jaki organizowałem. W 8 dni zapisało się na niego **217 osób**, konwersja na stronie to **20%**! Sala szkoleniowa na **200 osób to koszt** kilku tysięcy złotych... Pokój webinarowy, można mieć nawet za darmo.

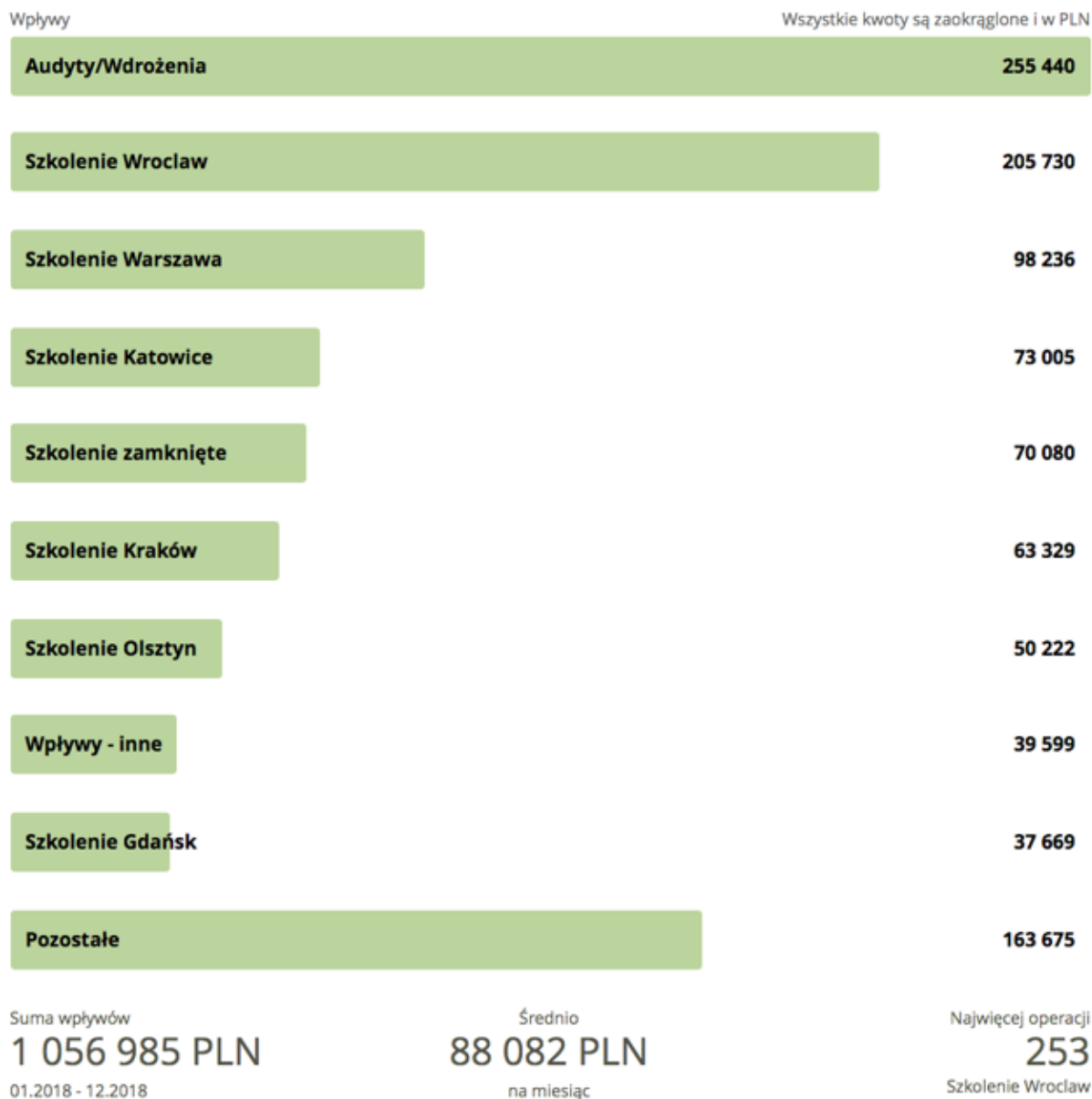
Dzięki webinarom **budujesz wizerunek eksperta** i swoją ekspertyzę. W prosty i przyjemny sposób możesz się dzielić swoją wiedzą i doświadczeniem.

Możesz też od razu sprzedawać! Usługi lub produkty. Na powyższym przykładzie sprzedawałem usługę krótkiego szkolenia online, łączny przychód to 21 700 zł.

Usługa dostępna pod adresem: www.bit.ly/webinarjamKK

10. MBANK

Bankowość i księgowość internetowa



Wiele osób o tym zapomina ale bez sprawnej bankowości i księgowości online ciężko skalować i automatyzować biznes. Ja korzystam z mBank (od ponad 18 lat), ponieważ kompleksowo dostarcza mi zarówno bankowość jak i księgowość - online - w czasie rzeczywistym.

Daje też możliwość tagowania transakcji - dzięki czemu mogę generować raporty jak powyżej. Moje wyniki po pierwszych **12 miesiącach firmy** to **1 056 985 złotych** przychodu, blisko **90 k zł średnio** miesięcznie. mBank sam sprawdza czy Klient zapłacił fakturę!

Jeżeli jeszcze nie masz swojego rachunku - **złożyć możesz pod tym linkiem :**

www.bit.ly/mbankKK

PODSUMOWANIE



Chce Ci szczerze podziękować za zaufanie i pobranie tego ebooka!

Chciałbym Ciebie również przestrzec, że wdrożenie powyższych narzędzi nie jest gwarancją sukcesu! Każda pozycja jest w stanie wnieść do Twojego biznesu nową jakość w postaci automatyzacji procesów, dodatkowych kanałów komunikacji z Klientem czy szybkości Jego obsługi. Dzięki tym narzędziom będziesz mógł pozyskiwać więcej Klientów, nie angażując w to większej ilości czasu.

Pamiętaj, że ja pracowałem na **powyższe wyniki przez 9 lat**, zbierając doświadczenie w agencji interaktywnej, pracując dla największych sklepów internetowych w Polsce czy realizując ponad **2 500 godzin konsultacji** i szkoleń dla Klientów praktycznie z każdej z branż i właśnie tym doświadczeniem **chciałbym się z Tobą podzielić** w ramach szkoleń otwartych, które realizuję praktycznie co miesiąc w największych miastach Polski, na które zapraszam również Ciebie!

Nazwa szkolenia to: **Nowoczesna sprzedaż produktów i usług przez internet**
Zapoznać się z programem szkolenia możesz pod adresem: www.bit.ly/szkolenieKK
Jeżeli natomiast interesuje Cię temat RODO, oferta naszych usług dostępna jest na stronie www.bit.ly/KuzniaKadr

Gorąco zapraszam i dziękuję za zapoznanie się z moim ebookiem! Będę wdzięczny jeżeli podzielisz się nim z 3 osobami, którymi możesz przydać się ta wiedza! **Napisz też do mnie na adres** maciek@kuznia-kadr.pl czy to co przeczytałeś powyżej było dla Ciebie wartościowe?

Maciej Drzewiecki