

# JAK STWORZYĆ PIERWSZY KURS ONLINE

I OD RAZU POZYSKAĆ 50, 100, 200  
I WIĘCEJ PŁACĄCYCH KURSANTÓW

---



ISBN 978-83-954683-2-2

**Dane wydawcy:**

"Master Teacher" Jacek Wolniewicz

NIP 8942442179

Aleja Róż 10/2

52-122 Wrocław

**Wydawnictwo:**

"Twoja Wiedza, To Twój Biznes"



# **JAK STWORZYĆ PIERWSZY KURS ONLINE I ZAPEWNIĆ SOBIE OD RAZU 50, 100, 200 I WIĘCEJ PŁACĄCYCH KURSANTÓW?**

## Spis treści

O AUTORZE.....	6
WSTĘP .....	9
Witaj w jednym z najlepszych biznesów świata .....	10
Pięć dowodów na to, że branża edukacji online to perspektywiczny i pewny biznes .....	14
Edukowanie czy informowanie?.....	19
Cztery struktury przydatne w pracy z kursami online .....	23
Czy wiesz za co zapłaci Ci twój kursant? .....	24
Scenariusz kursu online .....	24
Długość kursu online .....	24
Określanie cen szkoleń, kursów, usług konsultingowych online .....	24
Odwrócony marketing – podstawa sukcesu Twojego pierwszego produktu online.....	24
Założenia kursu pilotażowego w metodzie odwróconego marketingu.....	24
Niezbędnik techniczny w metodzie Pilotażowego Kursu Online.....	25
Schemat Pilotażowego Kursu Online .....	25
Schemat kampanii mailowej zbierającej chętnych na kurs online.....	34
Budowanie oferty przedsprzedażowej .....	34

Płatności.....	34
Sekwencja mailowa po otwarciu sprzedaży .....	34
Produkcja i publikacja pilotażowego kursu online .....	34
Twoja aktywność w kursie i ankietowanie kursantów.....	34
ZAKOŃCZENIE .....	34
ŚCIAĞI .....	



WOLNIEWNICZ

## O autorze

Nazywam się Jacek Wolniewicz. Nauczę Cię, jak zamienić Twoją wiedzę na pieniądze. Szkolę właścicieli firm, nauczycieli, coachów, szkoleniowców i ludzi przedsiębiorczych zarabiania na własnej wiedzy poprzez projektowanie, prowadzenie, sprzedaż szkoleń i kursów online. Twoja wiedza to Twój biznes!

Nie będę Cię karmił historiami o moich szkołach, uniwersytetach, kursach i tych wszystkich papierkach, które mają mnie uwiarygodnić w Twoich oczach jako kompetentnego fachowca. Nie będzie też historii o biznesach, w których i dla których pracowałem, które tworzyłem, które posiadam i rozwijam.

Wychodzę z założenia, że najlepiej poznasz mnie w akcji. A okazji nie zabraknie. Prowadzę sporo webinarów dla przyszłych trenerów biznesu i rozwoju osobistego i dla osób, które chcą zacząć budować, prowadzić i sprzedawać szkolenia i kursy online. Nie dla korpo i nie dla biznesu. Dla takich ludzi jak ja i Ty, którzy chcą szybko i skutecznie podnieść swoje kompetencje lub rozwiązać jakiś palący problem.

### Gdzie możemy się spotkać i popracować?

W bardzo popularnym e-szkoleniu Szkoła Trenerów Biznesu i Rozwoju Osobistego Master Teacher z programem e-learningowym uznanym przez Polskie Towarzystwo Trenerów Biznes. Uczę tam przyszłych salowych szkoleniowców projektowania i prowadzenia szkoleń z zarządzania, sprzedaży i rozwoju kompetencji miękkich. Po co? Po to, żeby byli lepsi na rynku niż 90% tzw. trenerów i wykaszali rynek, podnosząc poprzeczkę jakości i honorariów. I tak też się dzieje.

Drugie moje flagowe miejsce w sieci to Akademia Kursów Online – pierwszy w Polsce kompleksowy cykl e-kursów dla osób, które chcą zarabiać na edukacyjnych produktach online. Uczę w nim praktycznego projektowania treści i doboru technik uczenia online. Co tam znajdziesz? Jest tam wszystko, czego potrzebujesz, jeżeli chcesz zacząć uczyć online. Zrobisz tam pod moim kierunkiem i wsparciem

kursantów swój pierwszy pilotażowy kurs lub szkolenie online. I potem je sprzedasz. A wszystko w modelu, który wyniósł na szczyty Starbucks (kojarzysz zapewne tę malutką sieć kawiarenek?), Dropbox, a nawet taki twór jak Instagram. No ale nie potrzebujesz na swój pierwszy sukces milionów monet. Wystarczy dużo mniej. Z resztą najpierw posłuchaj o tym m.in tutaj.

**No dobra.**

**Parę cyferek dla analityków.**

Tylko z ostatnich czterech lat mojej pracy edukacyjnej, więcej nie liczyłem – 1099 sesji coachingowych, ponad 4800 godzin szkoleń z grupami i 1800 godzin sesji *Training on The Job*, ponad 30 000 minut pracy z zespołami *Call i Contact Center*, przeprowadzonych 160 sesji *Action Learning*, ponad 290 certyfikowanych przeze mnie trenerów, coachów biznesu i sprzedaży, sprzedanych ponad 1900 własnych kursów, szkoleń i programów mentoringowych online, przeprowadzonych ponad 250 webinarów. I tradycyjnie – milion litrów kawy 😊

Jestem naprawdę dumny, bo miałem zaszczyt pracować dla trenerów, menedżerów i handlowców z wielu firm:

BZWBK (obecnie Santander Bank Polska), Raiffeisen Bank Polska, Millennium TFI, Millenium Leasing, Millennium Bank, Krajowy Rejestr Długów – Biuro Informacji Gospodarczej S.A., Kaczmarek Inkasso, 4F, CCC, SAF – Windykacja, Maspex o/Słowacja, Nordea Bank, ZPT Kruszwica, PNB, Paribas, My Network, PSS LUBIN, WSiP, Alior Bank, Balcerzak, Netia, Polskie Banki Spółdzielcze, Cadbury Wedel, CCC, Manpower, Horyzont In, Bahlsen, PSS Zorza, TU Europa, Polbank EFG, Sarantis oraz dla wielu średnich, mniejszych i dopiero startujących przedsiębiorców z całego kraju.

**Od kuchni jest tak:** jestem mężem pięknej i mądrej żony o imieniu Beata. Wychowuję trzy córki (27, 18, 9 lat).

Nałogowo słucham muzyki rockowej i elektronicznej. Non stop pożeram książki. Gdy nie pracuję, można mnie spotkać w stajni, gdzie trenuje moja córka, a także na spacerze z moimi psami. W sezonie na szlakach górskich lub na połowach okoni. A najbardziej lubię siedzieć w słuchawkach z mikrofonem i nagrywać kolejne lekcje kursów. No i co jakiś czas do akcji wkracza moja ulubiona gitara Fendera ustawiona na ostrą jazdę. Nota bene, jeżeli słuchałeś moich podcastów, to tam możesz ją usłyszeć, ponieważ postanowiłem dograć sobie niektóre podkłady samodzielnie.

Uwielbiam pomagać ludziom w rozwijaniu ich kompetencji.

### Znajdziesz mnie:

[www.jacekwolniewicz.pl](http://www.jacekwolniewicz.pl)

[www.akademiatrenera.online](http://www.akademiatrenera.online) (program szkoleniowy Master Teacher)

[www.kursyonline.guru](http://www.kursyonline.guru) (program szkoleniowy Akademia Kursów Online)

fanpage: <https://www.facebook.com/jacekwolniewiczmasterteacher/>

fanpage: <https://www.facebook.com/twojawiedzatotwojbiznes.jacekwolniewicz/>

grupa o kursach online: <https://www.facebook.com/groups/kursyonline/>

Możesz do mnie napisać na adres: [szkolenia@jacekwolniewicz.pl](mailto:szkolenia@jacekwolniewicz.pl)





## WSTĘP

Witam Cię na stronach mojego #kursoebooka. Publikacja o tworzeniu kursów online chodziła za mną od dawna. Przyznam się szczerze, że nie lubię pisać. Zbierałem się dość długo. A największym dylematem było wyłapanie tego niezbędnego zestawu wiedzy na start. Aby zajmować się tworzeniem i sprzedażą kursów online, musimy połączyć ze sobą kilka kompetencji. Trzeba trochę poznać zasady budowania biznesu, nauczania, marketingu, sprzedaży i spraw technicznych. Z przeprowadzonych ankiet, licznych rozmów 1:1 i wcześniejszych moich kursów wynikało, że pod listą obaw blokujących start z własnym kursem chowa się najczęściej obawa przed zrobieniem kursu, który nikomu do niczego się nie przyda, i kursu, którego nikt nie będzie chciał kupić. Dlatego postanowiłem opisać jedną z najbezpieczniejszych metod. Metodę, która pozwala na efektywny start od samego początku nawet dla osób kompletnie zielonych.

### Poznaj metodę Pilotażowego Kursu Online!

*Jacek Wolniewicz Wrocław Czerwiec/Lipiec 2019*

Dziękuję za pomoc:

**Patrycji Bukowskiej** - Korekta [www.bookowska.pl](http://www.bookowska.pl)

**Patrycji Zagórskiej** - transkrypcje nagrań

- <https://www.facebook.com/zagorskaasystemka/>

**Róży Skiedrzyńskiej** - za poukładanie tego w czytelną formę

- [jawor.roza@gmail.com](mailto:jawor.roza@gmail.com)

# CZĘŚĆ 1

## Rozdział 1

---

Witaj w jednym z najlepszych biznesów świata

### **Czy na kursach online można zarobić? Poznaj potencjał zarabiania na edukacji online**

240 miliardów dolarów w puli edukacji online, do której możesz się na serio dobrać

Świat oszalał na punkcie e-learningu, a dokładniej wszelakich cyfrowych produktów edukacyjnych, które można sprzedawać przez internet.

Kursy, szkolenia, konsulting, mentoring, coaching – wszystko przenosi się z formuły offline do online. Dane, analizy i prognozy mówią o tym, że to nie jest przypadkowy trend. Wielkość rynku e-learningu oszacowano na ponad 165 miliardów dolarów w 2015 roku, a prawdopodobny wzrost branży między 2016 a 2023 rokiem określono na 5%, co daje ponad 240 miliardów dolarów. Te prognozy już wydają się zaniżone.

Dynamicznie zasilają ten rynek drobni gracze tacy jak ja i (mam nadzieję) Ty, którzy sprzedają własne komercyjne kursy i inne programy rozwojowe w internecie.

Pojawiają się też nowe i łatwiejsze w stosowaniu narzędzia, dzięki którym każdy z nas może szybko zbudować i udostępnić swoim klientom kurs czy szkolenie online. Te czynniki w połączeniu z coraz niższymi kosztami e-learningu (w porównaniu z tradycyjnymi metodami edukacyjnymi), oraz wzrostem elastyczności w uczeniu się, będą wciąż napędzać wzrost w branży. Jeżeli interesują cię dane na ten temat, zapraszam do przeczytania np. tego raportu: <https://eclass.teicrete.gr/modules/document/file.php/TP271/Additional%20material/docebo-elearning-trends-report-2017.pdf?fbclid=IwAR2H-pX6fjJ5zM87SFgII-5imqQ7nCSHODKzzJk1y0s4CgbK-BghXjo6Qqw>

#### **Ciekawostka**

*Zapewne kojarzysz serwis społecznościowy LinkedIn. Jego właściciel, Microsoft, dokonał w 2015 roku największego do tej pory przejęcia, wydając 1,5 miliarda dolarów na dwudziestoletnią firmę Lynda.com oferującą kursy na wszystko: od kodowania po umiejętności biznesowe. To nie był wybryk inwestorów. To świadomy krok w przyszłość edukacji online. Przykładów akwizycji i zasilania pieniędzmi mniejszych platform jest sporo. Nie bez powodu analitycy wykazują nieustanne wzrosty w edubranży edukacyjnej.*

## **Czy zarówno Ty, jak i ja możemy coś z tego tortu 240 miliardów dolarów **uszczknąć coś dla siebie?****

Od razu Ci powiem, że tak. Zacząłem działać ze szkoleniami online w 2016 roku, będąc już przed pięćdziesiątką, jako przedsiębiorca zajmujący się konsultingiem i szkoleniami dla biznesu z kompetencji miękkich. Do 2016 roku gardziłem, jako „salowy” szkoleniowiec, rynkiem e-learningu. Do uważnego spojrzenia na e-learning natchnął mnie ostatni projekt, który konsultowałem dla mojego klienta. Było to przeniesienie do sieci całej serii szkoleń dotyczących jego nowego

produktu. Wtedy wszedłem mocno w proces przygotowań i produkcji cyfrowych produktów edukacyjnych. Ha! Przy okazji się okazało, że moje dawne, ale ponad dziesięcioletnie doświadczenie z pracy w produkcji telewizyjno-filmowej i reklamie, mogę ponownie wykorzystać w e-learningu. W decyzji o przeniesieniu szkoleń i kursów do internetu pomogło mi też zwykłe zmęczenie ciągłymi wyjazdami szkoleniowymi i dane dotyczące dynamiki wzrostów w branży, o których pisałem wcześniej. Na to nałożyła moja chęć uczenia, tworzenia czegoś wartościowego, możliwość pracy z praktycznie dowolnego miejsca i skalowalność biznesu – teraz moja wirtualna sala szkoleniowa podczas prowadzenia webinarów gromadzi od kilkudziesięciu do kilkuset uczestników jednocześnie. Super sprawa, bo podczas takich szkoleń prowadzonych z domowego biura 6–12% osób kupuje lub rezerwuje moje inne płatne usługi!

Po trzech latach przecierania szlaku w Polsce powiem Ci jedno: nigdy jeszcze wejście w branżę edukacyjną i zarabianie na swojej wiedzy nie było z jednej strony tak łatwe i dostępne dla każdego, a z drugiej – tak perspektywiczne.

**Szkolenia, kursy coachingu, doradztwo online to nie moda.**

**To bardzo szybko rosnąca i stabilna branża, która ma solidne fundamenty wynikające z rozwoju naszej cywilizacji. Nawiążę do tego później.**

Polski rynek jest w fazie prężnego rozwoju. Można powiedzieć (nawet wobec braku szerszych rodzimych analiz), że jego nasycenie kursami online, w porównaniu na przykład do rynku amerykańskiego, jest w skali mikro. A to stamtąd przychodzi główny impuls i wsparcie technologiczne.

A zatem, jeżeli chcesz zacząć tworzyć kursy lub inne programy rozwojowe online, to gratuluję, bo wchodzisz w bardzo rozwojową branżę.

1. Rynek edukacji online rośnie w każdym kraju!
2. Stare metody uczenia, jakie znamy z naszej edukacji formalnej, tracą na znaczeniu.
3. Większość obaw twórców kursów online o to, że nie zdołają ogarnąć techniki do produkcji i publikacji, to już nieprawda. Tylko przez ostatnie 3 lata wszystko stało się już bajecznie proste, a będzie jeszcze prościej (i nie, nie jestem demonem techniki ani informatyki).
4. Wyjście z informacją o swoim produkcie do potencjalnego klienta dzięki social mediom jest bajecznie proste, ale wymaga specjalnego podejścia. Działanie „na czuja” przyniesie raczej mizerne efekty.
5. Obawy o to, czy Twój produkt znajdzie klientów w sieci, skoro nie jesteś kimś znanym, to niepotrzebna blokada w głowie. Zbudowanie pozycji eksperta nie jest trudne. No i pamiętaj, że każdy kiedyś zaczynał od jednego „lajka” i pierwszego fana.

## Rozdział 2

---

### Pięć dowodów na to, że branża edukacji online to perspektywiczny i pewny biznes

#### **Dowód pierwszy: edukacja, jaką znamy ze szkół i studiów, nie nadąża.**

Zapewne zgodzisz się ze mną, że żyjemy w bardzo szybko zmieniającym się otoczeniu. Ilość informacji dookoła nas rośnie, kilkukrotna zmiana pracy i branży to nic nadzwyczajnego. Co chwilę pojawiają się nowe rzeczy, technologie. To wpływa na konieczność ciągłego uzupełniania naszej wiedzy i zdobywania nowych umiejętności. Większość z nich potrzebujemy uzupełnić natychmiast. I to jest siła nakręcająca nieformalną edukację online. Zmienność w naszym życiu jest tak wielka, że już niektóre książki o charakterze zawodowym lub poradnikowym wydawane w tradycyjnym cyklu wydawniczym są w momencie premiery nieaktualne. Gdzie zatem szukamy aktualności? W internecie, e-bookach, na forach i blogach tematycznych, w grupach na Facebooku, webinarach, szkoleniach i kursach online.

Edukacja mainstreamowa, którą znasz ze szkoły i studiów, nie nadąża. Studia potrafią dostarczać wiedzy, która po ich zakończeniu jest niepraktyczna. Większość uczelni wyższych wygląda jak tankowiec na pełnym oceanie, który może i robi wrażenie wielkością, majestatem, ale w sytuacjach wymagających szybkich zmian jest nieporadny. Szkoły i uczelnie wyższe podobnie: nie są w stanie zareagować szybko na zmieniające się potrzeby studentów i niczym potężny tankowiec potrzebują mnóstwo czasu na zakończenie jakiegokolwiek manewru. A świat się

nie rozwija, ale pędzi w rozwoju. Ta niby niepozorna edukacja online w formie kursów i szkoleń wypełnia tę lukę, z reguły skupiając się na tematach wąskich i praktycznych, dostarcza szybkich i potrzebnych ludziom rozwiązań.

Moja najmłodsza dziewięcioletnia córka prawdopodobnie będzie pracować w zawodzie, który nie istnieje. Jeszcze dziesięć lat temu nikt nie brałby na serio profesji wirtualnej asystentki. Dzisiaj to dobrze rozwijający się biznes. A rynek kursów online już posiada oferty szkoleń dla wirtualnych asystentów.

### **Dowód drugi: rośnie potrzeba szybkiej konsumpcji treści.**

Edukacja formalna nie tylko powoli reaguje, ale jest też czasochłonna. A my jako konsumenci wiedzy praktycznej w wielu przypadkach nie mamy czasu lub już nawet zwykłej motywacji i ochoty, by tracić kilka lat życia na studia (choć wiadomo, że nie zawsze się tak da i trudno zastosować tę zasadę chociażby w przypadku inżynierów czy lekarzy).

Alternatywa? Ponownie sytuację ratują mikrokursy czy mikroszkolenia. Dostarczają one na żądanie niczym Netflix porcje wiedzy dopasowane dokładnie do potrzeb konsumentów i niezabierające zbyt dużo czasu. I znowu wersja online będzie tutaj miała dużą przewagę. Ludzie chcą szybko znaleźć odpowiedź na swoje problemy i paradoksalnie wcale nie oczekują od twórcy kursów online wiedzy akademickiej.

Zobacz przykład YouTube'a. To nie tylko kanał z rozrywkowymi filmami. To również miejsce wskazywane jako doskonałe źródło tutoriali i instrukcji dotyczących różnych tematów. (Mam przecucie, że już z takich wideoporadników na YouTube Ty lub ktoś z Twojego najbliższego otoczenia korzystał chociaż raz w swoim życiu. Czyż nie?) Ja ostatnio dzięki poradom z YouTube'a za 10 złotych naprawiłem pompę wody do instalacji w ogrodzie, a odkładana nauka robienia sushi zajęła mi dzięki YouTube'owi 2 godziny :)

## **Dowód trzeci: nie przestaniemy się uczyć!**

Jak się domyślasz, we współczesnym dynamicznym świecie nie możemy skończyć się uczyć. Kursy online są dobrą alternatywą ze względu na dostępność i aktualność. Nie ma w tej chwili sztywnej granicy wieku, w którym przestajemy się uczyć. System wymaga od nas raczej długich lat pracy, zanim przejdziemy na emeryturę, a przy okazji czeka nas wiele zmian zawodów. Zobacz jako ciekawostkę serwis, w którym możesz sprawdzić, czy roboty zabiorą Ci pracę. Daje o myślenia

zajrzyj na: [Czy roboty zabiorą moją pracę?](#)

Również w biznesie wielu menedżerów nie pozostawia złudzeń co do konieczności, że uczyć musimy się też nauczyć:

*„Wielu ekspertów, menedżerów i prezesów potwierdza, że właśnie umiejętności uczenia się – najlepiej szybkiego – oczekują od kandydatów”.*

Źródło: <https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/umiejetnosci-niezbedne-w-pracy>

Jak widzisz, to kolejny dowód na to, że twórcom kursów, szkoleń i innych form edukacyjnych online pracy nie zabraknie.

## **Dowód czwarty: technologia wykorzystywana do produkcji i dystrybucji kursów online jest już zrozumiała dla każdego!**

Kiedy przenosiłem się w 2016 roku ze szkoleniami do internetu, w Polsce trudno było znaleźć rodzime rozwiązania technicznie, które nie byłyby drogie i miały w sobie wszystkie funkcjonalności niezbędne do poprowadzenia promocji, zarządzania klientami, obsługą płatności online, budową stron internetowych i publikowania kursów. Po trzech latach takie narzędzia są już łatwo dostępne i



każdego tygodnia czytam o kolejnych nowinkach. Są już też osoby, które mogą za rozsądne pieniądze stworzyć rozwiązanie szyte na miarę – np. pod tym linkiem w mojej [grupie](#) znajdziesz wiele osób specjalizujących się w różnych dziedzinach. Pamiętaj, żeby dołączyć do grupy – inaczej nie zobaczysz postu. Do Polski weszły też platformy e-learningowe skupiające twórców kursów online typu *marketplace*, jak Udemy czy Coursera. Platformy te, w zamian za prowizję od sprzedaży Twojego kursu (czasami i 70%), dają dostęp do promocji na globalnym rynku. Funkcjonują też bardzo dobrze polskie start-upy, które umożliwiają za mniejszą opłatą publikowanie kursów. Warte obejrzenia są na pewno

<https://wpidea.pl/> (platforma oparta o system Wordpress)

<https://www.webtolearn.pl/> (platforma oparta o język HTML)

## **Dowód piąty: mamy nowe nawyki zakupowe – chętniej płacimy online!**

To bardzo ważny czynnik, ponieważ bez niego nie rozwiniesz żadnego biznesu online. Z roku na rok procesy zakupowe przenoszą się do świata wirtualnego. Coraz więcej osób płacenie online traktuje jako coś naturalnego. Polska i tak jest jeszcze stosunkowo daleko od czołówki mieszkańców innych państw europejskich, o USA nie wspominając). Po prostu mamy swoje blokady mentalne. Widać to szczególnie w transakcjach o charakterze abonamentowym, w których trzeba np. zapisać w systemie swoją kartę kredytową i zezwolić na cyklicznie jej obciążanie. Jednak rosnące przyzwyczajenie do płacenia online jest już stałym trendem, choć to do tej pory był to główny hamulcowy dla sprzedaży kursów online.

*\* W sieci znajdziesz sporo badań i analiz. Ja zachęcam do pewnego spojrzenia na Wielką Orkiestrę Świątecznej Pomocy. Nie chodzi mi o roztrząsanie idei, ale o kwoty ostatnich zbiórek. Rekordowe wzrosty z ostatnich dwóch lat to w dużej mierze efekt umożliwienia ofiarowania datku online – bez wychodzenia z domu.*

*cyt. „...Na konferencji w Europejskim Centrum Solidarności Jerzy [Owsiak] przekazał, że podczas 27. finału WOŚP zebrano dokładnie 175 938 717,56 złotych! Dla porównania – podczas 26. finału WOŚP w 2018 roku zebrano ponad 126 milionów złotych, co jak dotąd było rekordową kwotą. [...] Jak mówił Jerzy Owsiak, w roku 2019, po raz pierwszy, wpłat w internecie było więcej niż tych do puszek”.*

Pamiętaj, że płatności online to krwioobieg Twojego biznesu edukacyjnego w sieci. Bez tego żadne, nawet najlepsze patenty marketingowe nie zdadzą egzaminu. No i musisz się też do nich przekonać. Jeżeli sam obawiasz się płacenia online, to jak zmyślasz przekonać chętnych do kupna Twojego produktu, że to nic złego? W momencie pisania tego tekstu (maj 2019) w Polsce nie ma problemu z wykorzystaniem tzw. bramek płatności online. Istnieją już takie marki, jak: PayU (najbardziej rozpoznawane dzięki ścisłej współpracy z Allegro – kto płacił w Allegro, ten przechodził przez bramkę PayU), dalej jest Dotpay, Tpay, Przelewy24, PayPal i kilku mniejszych operatorów. Niewykluczone, że pod koniec 2019 roku do Polski wejdzie serwis Stripe, który umożliwi bezproblemowe podłączenie polskich płatności do wielu ciekawych światowych narzędzi przydatnych twórcom kursów online. To będzie naprawdę rewolucja w technologii. Gwarantuję Ci. Sam sobie ostrzę zęby na integrację moich list mailingowych z paroma takim narzędziami.

Jak widzisz, rynek kursów online (KOL) ma się świetnie. Nic, tylko zaczynać.

**A zatem zróbmy pierwszy krok razem!**

## Rozdział 3

---

### Edukowanie czy informowanie?

Zanim zaczniesz myśleć o swoim temacie i o supersposobach nagrania i promocji kursu, chcę Ci coś jeszcze uświadomić. A dotyczy to przyszłej zawartości/treści Twojego kursu.

[Otóż na rynku kursów online rządzą dwie opcje.](#)

**Pierwsza** jest bardzo szeroko propagowana przez wielu marketerów i informatyków jako szybka, prosta, dochodowa i zautomatyzowana. To kursy w stylu poradnikowym, instruktażowym, pokazujące logicznie krok po kroku jakiś proces – często techniczny. Taki kurs zawiera poukładaną nagraną wiedzę w danym temacie i pokazuje, co po kolei masz zrobić. Nazywam to kursem poradnikowym. Często nie musisz być ekspertem w danej dziedzinie, bo nie musisz prowadzić konsultacji i ujawniać braków w swojej wiedzy.

**Druga** opcja opiera się już na Twojej dodatkowej aktywności jako nauczyciela/instruktora/konsultanta. Ten wariant wymaga dodatkowych kompetencji, m.in. umiejętności uczenia, określania celów rozwojowych Twoich kursantów, wyboru optymalnych ścieżek dających najlepsze i najszybsze rozwiązania, no i najważniejszego: musisz się naprawdę znać na tym, czego uczysz.

W kolejnym punkcie poczytasz o szerszym rozwinięciu tych opcji w cztery ciekawe struktury uczenia poprzez kursy online. Teraz chciałbym Ci zwrócić uwagę na związaną z nimi dość istotną kwestię. Zignorowanie jej może spowodować podczas sprzedaży kursu niezłą frustrację.

Otóż, zapamiętaj. [Wiedza zawsze chce być wolna](#). To punkt bardziej ku przestrodze dla osób, które zostały omamione prostymi receptami na tworzenie kursów. Z

reguły recepty brzmią: „po wybraniu tematu... znajdź główny problem kursanta... daj mu rozwiązanie... i on będzie Cię za to kochał”. Wszystko jest ok. O dawanie rozwiązań na problemy kursantów wszak nam chodzi. Ale jeżeli będą to tylko recepty i wiedza skomponowana niczym z książkowych pop-poradników, to pamiętaj, że raczej wcześniej niż później pojawią się one w internecie za free. Wiedza to informacja, a informacja w internecie chce być po prostu wolna. Twoja unikatowa (przez chwilę) wiedza zostanie po prostu rozdana. Sam w ciągu trzech lat przez to przeszedłem i mogę potwierdzić, że kursy oparte tylko na przekazywaniu informacji najszybciej się dewaluują. Na takim modelu dostarczania wiedzy nie zarobisz.

**Przykład „uwalniania się wiedzy”.** W 2016 roku można było sprzedawać prosty komercyjny kurs online typu „Jak stworzyć prosty e-mailowy kurs online”. To był czas, gdy ta tematyka była nowa. Dzisiaj znajdziesz mnóstwo darmowych treści na ten temat. Część tego, co zawiera ten ebook, jeszcze niedawno była fragmentem komercyjnego kursu. Dzisiaj podobne treści są skopiowane, przetworzone i rozdawane przez wiele nieuczciwych osób. Takie są fakty. I nic tego nie zmieni. Kolejny przykład: firmy z branży publikują minikursy o kursach online w ramach content marketingu i promocji tematyki kursów online. Są to studia filmowe, platformy do publikacji kursów online, informatycy tworzący różne techniczne rozwiązania, np. do publikacji kursów, marketerzy, którzy zarabiają na strategiach i systemach sprzedażowych kursów.

Niektórzy dają nawet dobre podpowiedzi co do projektowania i sprzedaży kursu czy szkolenia online – bo dodatkowo znają mechanizmy uczenia innych itp. Jednak wiele tych poradników o tworzeniu kursów jest banalnych i słabej jakości, ponieważ służą tylko jako podprowadzenie do sprzedaży swoich produktów i usług. Firmy, publikując takie darmowe poradniki, edukują przyszłych klientów, ponieważ szukają np. zleceń na produkcję videokursów, klientów na platformy do publikacji kursów, klientów na customowe rozwiązania technologiczne czy

klientów na kolejne zbawienne taktyki sprzedażowe kursów online. Na dziesięć znanych mi ofert tego typu w ośmiu przypadkach poradniki propagują ideę kursów online opartych tylko na zaprezentowaniu wiedzy [czytaj: informacji], a nie na edukowaniu. Z reguły dowiesz się z nich, że sukces kursu online będzie zależał od jakości nagrania wideo lub od łatwości obsługi platformy kursowej czy automatyzacji marketingu.

Żebyśmy się dobrze zrozumieli: nie będę hipokrytą. Ja robię tak samo, tworząc nową kampanię dla moich kursów. Publikowanie darmowego contentu po prostu pomaga znajdować klientów. W części opisującej schemat metody pilotażowej też będę cię tego uczył.

Nie uczę moich kursantów tylko tego, jak wybrać i poukładać treści edukacyjne. Zachęcam do stania się mentorem, nauczycielem, konsultantem. Uczę, jak sprawić, żeby kursanci chcieli uczyć się właśnie u Ciebie, żeby stawali się Twoimi długofalowymi klientami. Żeby Twoje kursy nie były łatwe do skopiowania – dzięki temu nie będzie potrzeby tak częstego ich wymieniania jak w kursach poradnikowych.

**Teraz pokażę Ci różne strategie** przygotowania struktur kursu opartego i na informacji, i na edukacji, jednak wybór struktury i tak będzie ostatecznie Twój. Pamiętaj, żeby, jeżeli zajdzie taka potrzeba, tworzyć kursy *stricto* poradnikowo-wiedzwowe. Niektóre tematy techniczne tego potrzebują. Nie zapominaj, że gdzieś prawdopodobnie jest osoba, która w zacyzisku rozkłada Twój kurs instruktażowy za 99 złotych na czynniki pierwsze i tworzy własną kopię, tym razem za 49 złotych.

Dlatego metoda pilotażowa pomaga pójść dalej i tworzyć kursy w cenach od 800 do 5000 złotych, a nawet więcej, na które nie trzeba będzie pozyskać 10 000 osób, żeby cokolwiek zarobić, ale wystarczy grupa 25–30 osób na każdą edycję i dwie, trzy edycje kursu w ciągu roku. Wiedza to informacja, a ta chce być wolna, dlatego

warto pomyśleć nad kursami online, które tworzą – jak to się mądrze nazywa – „doświadczenia edukacyjne” i wiążą kursanta z autorem.

WOLNIEWICZ

## Rozdział 4

---

### Cztery struktury przydatne w pracy z kursami online

Rodzaje produktów edukacyjnych online

**Przypomnę coś, co powinieneś sobie powtarzać jak mantrę.** Jeżeli chcesz zarabiać na wiedzy, to nie epatuj swoją elokwencją i doświadczeniami. Jak pamiętasz z początku, nie jesteś tankowcem wypełnionym wiedzą, tylko małymi stateczkami z precyzyjnie dobranym ładunkiem. Ładunek ten to nic innego jak rozwiązania problemów, które Twój kursant ma dostać w kursie od Ciebie. Sposobów na dostarczenie rozwiązań jest sporo. Omówię teraz kilka kategorii uczenia, z których korzystam podczas prowadzenia moich produktów edukacyjnych. Jak zaraz przeczytasz, w zależności od tematyki, swojej Persony, a także strategii swojego biznesu możesz je wykorzystywać samodzielnie lub jako precyzyjnie zaprojektowaną ścieżkę dla kursanta.

**Oto cztery podstawowe rodzaje kursów online:**

- „Zrób to sam”,
- „Zrobimy to razem”,
- „Zrobię to z Tobą”,
- „Zrobię to za Ciebie”.

Dodatkowe opcje to: kurs online typu „Blended Learning” i członkowski kurs online typu „Membership”.

## Kluczowe etapy Pilotażowego Kursu Online

- Określenie tematyki, obszarów i Ciebie jako twórcy kursów online;
- Budowanie zainteresowania Tobą i Twoją tematyką i określenie, czy pomysł na Twój konkretny kurs ma sens;
- Stworzenie listy potencjalnych testerów;
- Stworzenie oferty i otwarcie przedsprzedaży;
- Produkcja i publikacja sprzedanego kursu;
- Zebranie opinii z wersji pilotażowej;
- Produkcja, promocja i publikacja wersji udoskonalonej, poprawionej.



## Punkt pierwszy schematu.

### 1. Określanie swojego obszaru tematycznego dla przyszłej oferty

**Zasada nr 1.** Nie robisz kursu online z dziedziny, na której się nie znasz. Tak. To wcale nie jest głupia uwaga, ponieważ są marketingowi guru, którzy do tego zachęcają. W sumie, jeżeli się zastanowić, to wykorzystując model „Zrób to sam”, można napisać dowolny kurs, bazując na wiedzy z rynku, ale nie zachęcam do tego. Poza tym pilotaż przewiduje kontakt z kursantami, a stąd już tylko milimetr od obnażenia Twoich braków w temacie kursu.

**Zasada nr 2.** Nie zamykasz się w pustelni i nie szukasz objawienia i unikatowej tematyki, ponieważ z dużym prawdopodobieństwem nie znajdziesz jej na pstryknięcie placami. Poza tym takie odkrycia są raczej funkcją ewolucji wcześniejszych pomysłów niż rewolucji.

**Zasada nr 3.** Wszystkie własne wnioski dotyczące tego, jaka tematyka jest super, a jaka nie, odstawiasz na bok. Proces budowania Pilotażowego Kursu Online ma za zadanie właśnie te wnioski zweryfikować na rynku, aby dopasować je do jego potrzeb, a nie karmić Twoje ego, jaki to jesteś mądry.

Jak określić swoją tematykę, którą potem będziesz komunikować publicznie?

Jeżeli nie masz jeszcze przed sobą jasnego wyboru, to polecam zrobić tak:

po pierwsze, skataloguj swoje zasoby (nie chodzi tutaj o finanse i majątek, ale o to, co wiesz, co umiesz, w czym masz doświadczenie). Zasoby to inaczej Twój potencjał. Zasobami mogą być:

- doświadczenia związane z Twoim hobby;
- znajomość np. prawa w jakimś obszarze;
- doświadczenia w wychowaniu dzieci (np. nadpobudliwych);
- wiedza i doświadczenia z zakresu sprzedaży (produkt, usługa);
- doświadczenia z przejścia jakiegoś procesu (np. budowy lub kupna domu);
- znajomość języków i wiele innych.

Może to na początek wygląda trywialnie, ale tak nie jest. Bardzo często szukamy dookoła superpomysłu, a nie zaglądamy najpierw do naszych zasobów. A pamiętaj to, co pisałem o branży edukacji online. Ludzie poszukują rozwiązań konkretnych problemów i to podpartych przykładami doświadczeń. A zatem, jeżeli szukasz pomysłu na kurs online, najpierw sprawdź, co masz pod ręką – swoje zasoby.

Jeżeli to wciąż jest trudne, to mam dla Ciebie proste ćwiczenie, które często pomaga moim kursantom się odblokować.

## UWAGA – ZADANIE

**Ćwiczenie z określania tematyki swoich kursów.** Odpowiedz mi jednym zdaniem na pytanie: *Czego od jutra mógłbyś zacząć mnie uczyć?*

*To powinno Ci pomóc ukierunkować się na obszary, które są „Twoje” i które, jak się mówi, „czujesz”.*

Inną metodą, którą polecam prowadzącym szkolenia stacjonarne trenerom, jest oczywiście przeniesienie działań offline do internetu. Plusy: masz już rozpoznany program, prawdopodobnie zebrany feedback, znasz już profil klienta, znasz potencjał rynku dla tego tematu. Minusy: nie da się 1:1 przenieść takich zajęć do sieci i musisz dobrze ogarniać projektowanie treści kursu, o którym wspominałem, ponieważ kluczowe będzie rozdzielenie elementów „Wiedza” od elementów „Umiejętności”. W każdym razie pierwszy mój kurs online (2016) był właśnie zaadaptowanym do online szkoleniem z realu Szkoła Trenerów Sprzedaży. Wszystko poszło dobrze i przy praktycznie zerowej mojej ówczesnej aktywności w sieci zrobiłem – jak mi się wtedy wydawało – bardzo dobry wynik, bo 17 000 złotych netto. Dzisiaj widzę, że gdybym wtedy znał metodę Pilotażowego Kursu Online, wynik byłby o niebo lepszy.

Ok. Załóżmy, że masz już nawet mniej więcej określoną swoją „specjalizację”. Teraz czas pokazać to światu i zacząć mówić jasno i wyraźnie, w czym możesz pomagać.

**Punkt drugi schematu.**

**2. Budowanie spójnego wizerunku w Twojej specjalizacji – tak, by osoba, która na Ciebie trafi, od razu rozumiała, kim jesteś, w czym pomagasz, komu pomagasz, za pomocą czego, jakie efekty gwarantujesz.**

Łap długopis w dłoń, ponieważ masz **ważne zadanie** do wykonania.

**To, co zrobisz teraz, jest Twoim własnym lekiem na obiekcje typu:**

*A kim ja jestem, żeby mnie ktoś słuchał?*

*Nie mam tysiąca lajków.*

*Nikt mnie nie zna.*

Startujemy...

**Zasada nr 1.** Zapamiętaj, proszę, że każdy zaczynał kiedyś od pierwszego polubienia, fana, „subka”, więc bez stresu.

**Zasada nr 2.** Nic nie dzieje się z dnia na dzień, dlatego im wcześniej to ogarniesz, tym lepiej. Ważne, żeby ruszyć ten proces. Niech już sobie pracuje dla Ciebie.

**Zasada nr 3.** Nie staraj się być na siłę „lepszą wersją siebie”. Przerobiłem już różne koncepcje tzw. personal branding – budowania siebie jako marki – i powiem Ci, że najlepszą metodą jest niekreowanie na siłę siebie, ale coś, co moja koleżanka psycholożka chyba najlepiej określiła: „Daj preteksty, żeby dać się odkryć”. I to ma sens, ponieważ jest to metoda lekka, nieinwazyjna, szczerą, podkreślającą autentyczność. A nie chodzi nam o wytrenowanie przed lustrem recytowania własnej biografii i utrzymania przez 10 minut *plastic smile* na twarzy.

W trakcie swojej wczesnej pracy zawodowej miałem dużo do czynienia z produkcją TV po obu stronach kamery i wiem, jak łatwo wpaść w pułapkę tzw. niespójności ekspresji, która powoduje, że nawet „lądowanie telemarkiem” przed kamerą nie przykuje należytej uwagi, a widzowie będą patrzeć na Ciebie jak na zjawisko.

**Twoje motto od dzisiaj: ZACZNIJ DAWAĆ OKAZJE INNYM  
DO ODKRYWANIA CIĘ W SIECI.**

Dlaczego to ważne? Ponieważ podstawowa sekwencja kupowania czegokolwiek w sieci polega na rozpoczęciu sekwencji: Poznaj mnie – Polub mnie – Zaufaj mi – Zapłać mi.

O to lubienie i zaufanie zabiegają wszystkie marki świata. No ale wcześniej trzeba zorganizować poziom „Poznaj mnie”. I to jest ten moment. Na razie przygotujesz sobie wszystko do „poznawania Cię”.



## Dwie uwagi.

Pierwsza: to, o czym będę teraz pisać, próbuj wykonywać i wdrażać od razu. Czas pracuje na Twoją korzyść.

Druga: jeżeli to zaczniesz, to pamiętaj, że stajesz się od razu osobą publiczną i Twój wizerunek ma wspierać kursowy biznes. Od razu rozdziel lub ustaw sobie tam, gdzie możesz w profilach, wpisy na zamknięte „prywatne” do znajomych i te publiczne. Od tego momentu wstawianie clickbajtowych zdjęć z melanzów i podobnych nie będzie pomagać. Cóż. Coś za coś. Teraz social media to raczej Twoje miejsce pracy. Podobnie z nickami w profilach. Nie możesz być „Gosią1234” z idiotycznym zdjęciem w profilu. Wszystko firmuj swoim imieniem i nazwiskiem i zdjęciem Z TWARZĄ! Pamiętaj, że to ludzie z ludźmi robią interesy. Nikt nie będzie się kontaktował z awatarem Janka, Pawła czy Małgorzaty. Znam wiele przykładów poważnych coachów, którzy piszą o sobie, jak to pomagają i są zajefajni i kompetentni, a ich strona na Facebooku pokazuje rozczochrane i zmęczone obrazki z dnia wczorajszego. No sorry. Tak się nie da. Przemyśl to, bo jeżeli nie jesteś w stanie przejść mentalnie takiej przemiany, to nie podziałasz.

Rozpisałem się, a zadanie czeka!

### UWAGA – ZADANIE

*To zadanie nazywam etapem tworzenia własnej „medialnej wizytówki”. Nie, to nie żaden drukowany kartonik. To precyzyjnie napisane JEDNO zdanie o Tobie i o tym, co robisz, dające od razu informację o korzyściach wynikających z pracy z Tobą.*

Ważne, żeby sformułować elementy tego zdania bardzo ściśle i jasno, ponieważ będziesz go często używać podczas przedstawiania się i rozmowy z potencjalnymi kursantami, na stronach sprzedażowych, w e-mailach marketingowych, profilach w mediach społecznościowych itd.

Celem „medialnej wizytówki” jest ugruntowanie Twojej wiarygodności.

### 3 kroki tworzenia medialnej wizytówki

Aby poprawnie zrobić to zadanie, najpierw musisz odpowiedzieć na trzy pytania. Masz kartkę papieru? To zaczynamy – zapisuj swoje odpowiedzi.

#### Pytanie pierwsze: dla kogo jest Twój kurs (oferta)? [klient]

Nie odpowiadaj długim esejem, odpowiedz tylko paroma słowami. Musisz jednak wybrać kilka konkretów, które najlepiej opiszą Twojego przyszłego kursanta. *Kategoria „wszyscy” odpada.*

Twoja odpowiedź może wyglądać tak: „Kobiety menedżerowie”, „Przedsiębiorcy”, „Freelancerzy”, „Matki małych dzieci”.

...Chyba już wiesz, o co chodzi? 😊

#### Drugie pytanie brzmi: czego zamierzasz uczyć? [tematyka]

Jeszcze raz, krótko – tylko kilka słów. To musi być konkret. Jasna wskazówka.

Twoją odpowiedzią może być: „Jak reklamować się na Facebooku?”, „Jak zapanować nad organizacją czasu?”, „Jak prowadzić bloga?”, „Jak inwestować?”. Jak...

Sądzę, że tutaj też nie powinieneś/powinnaś mieć wątpliwości, jak to opisać...

#### Trzecie pytanie brzmi: jaki będzie efekt twoich działań/uczenia/coachingu/doradztwa [wynik]

## TO WAŻNY KOMUNIKAT, PONIEWAŻ TUTAJ MUSISZ POKAZAĆ MOCNE I JASNE KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY Z TOBĄ

Przykładami odpowiedzi mogą być: „Oszczędność pieniędzy”, „Zwiększenie efektywności w pracy zawodowej”, „Zwiększenie zysków”, „Mniej stresu w pracy”.

Chodzi o zakomunikowanie jasnego wyniku – korzyści ze współpracy z Tobą w tematyce, o której piszesz.

A teraz „połączymy kropki” i zbudujemy wizytówkę. Sposoby łączenia trzech elementów.

Na początku medialnej wizytówki możesz dodawać jeszcze sformułowanie „Nazywam się i...”. Ale jeżeli możesz to stosować wg uznania.

Po połączeniu tekstów cała sekwencja medialnej wizytówki wyglądać może tak:

### Nazywam się + Uczę [kogo] + Korzyść [wynik] + Dzięki [tematyka].

**Inspiracja 1:** Nazywam się Jacek Wolniewicz. Uczę [kogo >] osoby przedsiębiorcze [wynik >] zarabiania na własnej wiedzy dzięki [tematyka >] umiejętnościom tworzenia i sprzedaży kursów i szkoleń online.

**Inspiracja 2:** Uczę kobiety, jak być efektywną dzięki technikom zarządzania czasem.

**Inspiracja 3:** Uczę przedsiębiorców, jak szybciej pozyskiwać dobrych pracowników dzięki zdalnym technikom rekrutacji.

**Inspiracja 4:** Uczę osoby chcące szybko stworzyć strony sprzedażowe o wysokiej konwersji dzięki wykorzystaniu Optimize Press.

Chyba już widzisz, że to proste?



Ostatni element to wykorzystanie tego w mediach społecznościowych. Jeżeli masz konto na przykład na Facebooku, Instagramie, LinkedInie, to koniecznie umieść swoją medialną wizytówkę w opisach swoich profili i na fanpage'u, jeżeli taki masz. Dodaj ją też do stopki swojej biznesowej korespondencji, na stronie internetowej w widocznym miejscu.

**Przy okazji: jeżeli chcesz, a piszę całkiem serio, wyślij swoją wizytówkę lub link do profilu na mój adres: [jacek.wolniewicz@kursyonline.guru](mailto:jacek.wolniewicz@kursyonline.guru) Zobaczę, jak Ci idzie 😊.**

Jeszcze raz przypomnę! Zrób swoją wizytówkę od razu, teraz. Niech ta informacja już na Ciebie pracuje. Zobaczysz, jak wiele osób natychmiast pogratuluje Ci tego kroku i jak wiele osób odkryje Cię z innej strony i zaciekawia się tym, co robisz.

Jeżeli zadanie z medialną wizytówką jest już gotowe, czas zrobić kolejny krok i rozpocząć budowanie większego szumu na temat tego, co robisz, a także pierwszej kampanii mającej zebrać wokół Ciebie osoby zainteresowane tematyką, którą opisałeś w medialnej wizytówce.

## ZAKOŃCZENIE

Gratulacje! Doszedłeś do końca książki, w której opisałem metodę pilotażowego kursu online. Mam nadzieję, że pomogłem. Jeżeli chcesz udzielić mi feedbacku, a może zasugerować jakieś uzupełnienia (pamiętaj, że masz bezpłatny update do tych treści), to zapraszam tutaj: [LINK](#)

Na zakończenie może banalna, ale zawsze przydatna sentencja: „*Planowanie bez wdrażania jest dla naszego mózgu tylko zwykłą halucynacją*”. Dlatego trzeba zacząć. A do tego masz tutaj mnóstwo wskazówek. Jeżeli będziesz potrzebować pójść krok dalej, przećwiczyć wszystko ze mną, poradzić się innych osób, poznać dodatkowe strategie, to zajrzyj na stronę Akademii Kursów Online <.....>. Tam będą informacje o tym, kiedy startuję z dużymi programami szkoleniowymi i mentorskimi o kursach online.

Dziękuję za uwagę i do usłyszenia!

### **Jacek Wolniewicz**

Zapraszam na moje strony!

Zapisz się do mojej grupy o kursach, polub fanpage (teraz już wiesz, dlaczego do tego zachęcam):

Znajdziesz mnie tutaj:

[www.jacekwolniewicz.pl](http://www.jacekwolniewicz.pl)

[www.akademiatrenera.online](http://www.akademiatrenera.online) (program szkoleniowy Master Teacher)

[www.kursyonline.guru](http://www.kursyonline.guru) (program szkoleniowy Akademia Kursów Online)

fanpage: <https://www.facebook.com/jacekwolniewiczmasterteacher/>

fanpage: <https://www.facebook.com/twojawiedzatatwojbiznes.jacekwolniewicz/>

grupa o kursach online: <https://www.facebook.com/groups/kursyonline/>

Możesz do mnie napisać na adres: [szkolenia@jacekwolniewicz.pl](mailto:szkolenia@jacekwolniewicz.pl)



**Chcesz stworzyć ze mną swój kurs online?**

**Dołącz do Akademii Kursów Online.**

Przejdiesz cały proces budowania kursu na żywo, otrzymasz dodatkowe strategie i narzędzia. Poznasz extra techniki prowadzenia i sprzedaży na webinarach. I wiele więcej.

Sprawdź aktualne zapisy i edycje [TUTAJ](#).

kompleksowy program e szkoleń

# AKADEMIA KURSÓW ONLINE 2.0

JACEK WOLNIEWICZ



NOWA EDYCJA

# JAK STWORZYĆ PIERWSZY KURS ONLINE

I OD RAZU POZYSKAĆ 50, 100, 200  
I WIĘCEJ PŁACĄCYCH KURSANTÓW



<https://wp.me/Pa11ZX-3MR>