

000

DLACZEGO CHCĘ SIĘ DZIELIĆ DOŚWIADCZENIEM W BRANŻY INTERAKTYWNEJ

TRNASKRYPT DO PODKASTU **ANETA DUK: INTERAKTYWNE**

Cześć, nazywam się Aneta Duk i Witam Cię w startowym odcinku mojego podcastu. Dzisiaj odpowiem na pytanie: „Dlaczego chcę się z Tobą dzielić doświadczeniem w branży interaktywnej i dlaczego wybrałam również podcast. Już za chwilę usłyszysz m.in. „Nóż mi się w kieszeni otwierał jak byłam świadkiem gdy przedsiębiorcy wybierali dla siebie złe usługi”, „Kupił wizytówkę w mapach Google za 500 zł - którą jest darmowa”, „Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw nie potrzebuje dedykowane projektu graficznego strony internetowej”, „Podcast to genialna forma zdobywania nowej wiedzy”. A już teraz zapraszam Cię do wysłuchania całej audycji, w której opowiadam o czym będzie ten podcast.

00:01:15

Cześć witam Cię serdecznie, cieszę się, że jesteś ze mną i mam nadzieję, że zostaniesz na dłużej. Tak jak wspomniałam w zajawce, opowiem dzisiaj dlaczego chcę nagrywać ten podcast i dlaczego taki temat. Tak naprawdę każdy obsługujący klientów ich doksztalca na swój sposób. Jak poczytasz sobie trochę na forach czy grupach np. Typu „Problemy grafika” zobaczysz wiele porad w stylu: „klienta trzeba edukować”. I teraz wyobraź sobie drogi słuchaczu, że po raz setny powtarzasz to samo i do tego jesteś miało wiarygodny bo sam fakt, że właściwie przedstawiasz swoją ofertę odbiera Ci kilka punktów wiarygodności. Jesteś przedsiębiorcą, masz swoich klientów to na pewno wiesz jak to wygląda. Dlatego zdecydowałam się prowadzić bloga, łatwiej się tłumaczy i łatwiej się przyswaja wiedzę, z obiektywnego źródła. Ja Ci w tym momencie nic sprzedaję, nie mam w sumie dla Ciebie, żadnej usługi płatnej. Mam natomiast 10 lat doświadczenia w rozmowach z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw często też występując w roli katalizatora pomiędzy agencją, a klientem. Dodatkowo zrobię to raz i zostanie już na zawsze, a Ty zawsze będziesz mógł wrócić do tej wiedzy, zawsze będziesz mógł odsłuchać



BLOG: [ANETADUK.COM](https://anetaduk.com) | **PODCAST:** [ANETADUK.COM/PODCAST](https://anetaduk.com/podcast)

ponownie ten podcast. Ok, a dlaczego akurat podcast?

00:03:19

Bo to genialna forma, sama odkryłam podcast jakiś rok temu, jestem osobą bardzo zajęta, dzień ledwo mi się zaczyna, już mi się kończy, a jednak bardzo lubię zdobywać nową wiedzę, teraz zobacz ile masz czasu gdy możesz słuchać: kiedy jedziesz samochodem, np. Zamiast radia, w tramwaju, autobusie, na słuchawkach z iphona czy innego smartfona, podczas porannego czy wieczornego biegania, w siłowni, podczas prasowania, zmywania naczyń, sprzątania mieszkania, samochodu, na spacerze, gdy biegniesz za rowerkiem dziecka, no przykładów można mnożyć w nieskończoność, nie jesteś wtedy w stanie czytać, ani oglądać, ale możesz słuchać, nie ma chyba lepszego sposobu na wykorzystanie każdej chwili. Jesteś przedsiębiorcą więc z zasady nie masz czasu, więc podcast jest dla Ciebie. No i do podcastu można zaprosić gościa, który odpowie na pytania, na które ja nie znam odpowiedzi. Niech to będzie moja tajna broń na Twoje pytania wykraczające poza zakres mojej wiedzy. Dlaczego powzięłam sobie taką misję?

00:03:59

Możesz mi wierzyć, albo nie, ale nóż mi się w kieszeni otwierał gdy byłam świadkiem, jak przedsiębiorcy wybierali dla siebie złe usługi. Mniej korzystne tylko dlatego, że ktoś dobrze nawijał im makaron na uszy. Niby płacili mniej, ale tak naprawdę więcej. Można to przyrównać do kupowania szamponu w większej butelce. Jak nie przeczytasz jaka jest cena za litr, to może się okazać, że za butelkę litrową płacisz więcej niż za dwie półlitrowe. Stąd wprowadzono obowiązek informowania o cenie jednostkowej, niestety w branży interaktywnej nie ma takiego obowiązku, ani nie da się takiego wprowadzić. Niema bowiem żadnego sensownego punktu odniesienia, zbyt dużo jest też zmiennych i kombinacji. Dochodzą problemy z nie wymiernością usług graficznych, a także sposobem wykonywania co niektórych usług typu pozycjonowanie czy pięknie nazwany buzz marketing - czyli marketing szeptany. Podobnie jest z usługami w social media. Prowadzenie profilu społecznościowe, a prowadzenie, może różnić się gigantycznie. W zależności od tego co ktoś sobie wyobraża jako dobrą usługę tego typu. Rozstrzał w poziomie być specjalistą w jakiejś dziedzinie jest również gigantyczny i niestety cena nie zawsze rośnie wraz z umiejętnościami, albo z zakresem usługi, a bardzo często skacze raczej losowo. Jest bardziej uzależniona od tego jak ktoś się ceni i jakie ma gadane niż od faktycznej wartości usługi.

00:05:09

Brzmi to trochę tak jakby usługodawcy wieźli się na niewiedzy klienta. W sporadycznych przypadkach tak to niestety wygląda. Nigdy nie zapomnę jak pewien właściciel ośrodka szko-

leniowego powiedział mi, że kupił wizytówkę w mapach Google za 500 zł, która jest darmowa. W większości jednak przypadków, osoby świadczące usługi w tej branży wierzą w to co robią i chcą po prostu uzyskać możliwie największe wynagrodzenie, za wykonaną pracę, a do Ciebie jako odbiorcy usługi należy ocena, która usługa jest naprawdę dobra. Natomiast moim zadaniem jest dostarczyć Ci na tyle wiedzy, abyś był w stanie to zrobić. Problem leży w tym, że branża jest mało wymierna. Ani dostawcy usług nie mają tak łatwego punktu odniesienia jak to jest często w innych branżach, porównanie więc usług wymaga znacznie większego oglądu na sprawę niż wrzucenie w porównywarke cen i nie zawsze chodzi o cenę. Czasami chodzi w ogóle o to czy dana usługa jest Ci potrzebna. Ważne żebyś wiedział w co tak naprawdę warto inwestować i ile, w co niekoniecznie, na jakim etapie rozwoju firmy, a co można zrobić własnymi rękami lub mieć za darmo. Ważne jest też żebyś wiedział, która usługa jest dla Ciebie. To, że jakiś produkt jest wart swojej ceny nie znaczy, że nie zmarnowałeś pieniędzy, jeżeli wykorzystujesz 10% jego możliwości. Podobnie jest z usługami w branży interaktywnej. Np. zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw nie potrzebuje dedykowane projektu graficznego strony internetowej, korzystając z gotowego szablonu z lekkim dostosowanie może znacznie obniżyć koszty, a nawet podwyższyć jakość. Tego typu tematy będę dokładanie tłumaczyła w kolejnych odcinkach.

00:05:50



Jeżeli chcesz zwiększyć swoją świadomość, rozsądniej podejmować decyzje, i lepiej wybierać usługi z branży interaktywnej, a potem umieć ocenić jakość otrzymanej usługi to już teraz zapraszam Cię na pierwszy odcinek gdzie odpowiadam na pytanie: „Dlaczego efektywne wypożyczonowanie strony internetowej może nie przełożyć się wzrost sprzedaży produktów i usług. A teraz się już z Tobą żegnaj i do usłyszenia w następnym odcinku.





SŁOWO OD AUTORA (CZYLI ODE MNIE)

Niniejsza publikacja jest transkrypcją do drugiego odcinka podcastu, który możesz znaleźć w programie iTunes lub innych aplikacjach do szukania podcastów. Szukaj pod hasłami: Aneta Duk, AnetaDuk lub Interaktywnie. Na blogu: anetaduk.com znajdziesz notatki do tego odcinka, które mogą być bardzo przydatne. Poniżej zamieściłam link bezpośredni do odcinka oraz bezpośrednie linki do miejsc gdzie znajdziesz cały podcast.

Możesz rozpowszechnić tę publikację. Jednak zachowaj ją dokładnie w takiej formie jak została stworzona. Włączając to wszystkie informacje na temat autora ;) czyli mnie. Jeżeli chciałbyś zamieścić ten transkrypt u siebie na stronie to koniecznie podaj źródło i umieść link do mojego bloga.

Jeżeli chcesz się ze mną skontaktować napisz:

aneta@anetaduk.com

Bardzo Ci dziękuję za uwagę. Do usłyszenia!

LINKI

TEN ODCINEK: <https://anetaduk.com/p/2>

ITUNES: <https://itunes.apple.com/pl/podcast/anetaduk/id1268990458>

ANDROID: <https://subscribeonandroid.com/anetaduk.com/xml/podcast>

YOUTUBE: <http://youtube.anetaduk.com>

RSS: <https://anetaduk.com/xml/podcast>

BLOG: ANETADUK.COM | **PODCAST:** ANETADUK.COM/PODCAST

