

GHIDUL tău complet

**pentru a porni o AFACERE
în domeniul serviciilor
de online **MARKETING** și **ADVERTISING****



Ce vei afla din acest material?

1

Cine sunt eu și cum te pot ajuta să-ți construiești propria afacere în online marketing

2

De ce ai începe un asemenea business și cum poți profita de oportunitate

3

Ce înseamnă să ai o afacere în acest domeniul a marketingului online-ului

4

Cum poți obține controlul asupra banilor și al timpului tău fără să cauți mereu clienți noi și câți bani poți câștiga dintr-o asemenea afacere

5

Procesul, pas cu pas, prin care îți organizezi afacerea și găsești primii tăi clienți

6

Tipuri de servicii pe care tu le poți oferi altor afaceri

7

Cui se potrivește acest model de afacere

8

Ce ai de făcut în continuare?

CINE SUNT EU și cum te pot ajuta să îți construiești propria afacere în online marketing



Numele meu este **Vlad Niță**.

Sunt fost angajat Facebook, proprietar de magazine online și fondatorul agenției DoAds, specializată în promovarea plătită pe Facebook și Instagram.

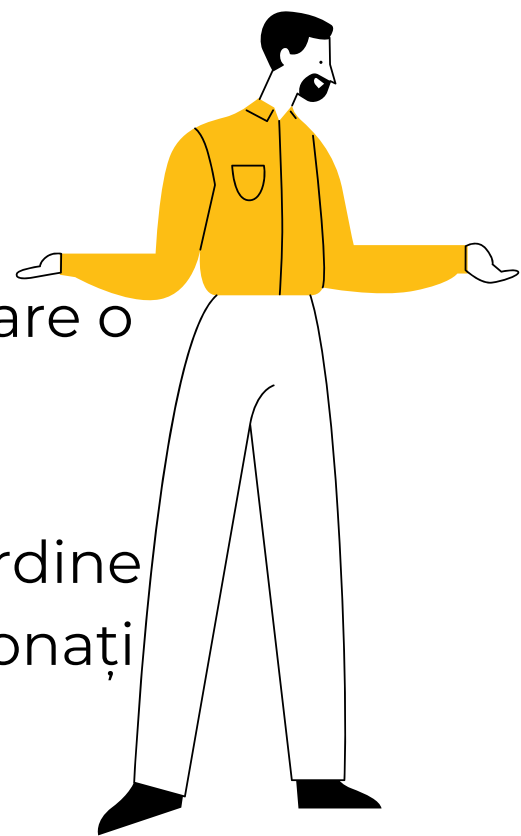
Relația mea cu Facebook Ads începe în 2014 când mi-am deschis prima afacere pe lângă jobul full-time pe care îl aveam la momentul respectiv.

Am început să creez campanii, însă la vremea respectivă nu știam foarte multe despre structuri eficiente sau cum funcționează sistemul de reclame în general.

Aceste aspecte le-am învățat în 2015 când am început să lucrez ca Operations Manager direct la **Facebook**, în Lisabona.

Am petrecut peste o lună de zile în sala de training să învăț tot ce este posibil despre **Facebook Ads** pentru a-mi putea ajuta și îndruma către succes echipa pe care o conduceam.

Pe atunci, cu toate că aveam sute de angajați în subordine și lucram într-un mediu plăcut, cu oameni foarte pasionați ca și mine de marketing, simțeam că ceva îmi lipsea.



Cu cât avansam în carieră, cu atât realizăm că lucrez pentru visurile altor persoane. Nu pentru al meu.

Ca urmare, după 2 ani ca angajat Facebook am luat decizia să mă întorc în România și să ajut afacerile să se promoveze cu succes pe Facebook, astfel în 2017 am pornit pe drumul meu și am fondat **Agenția DoAds.**

În ultimii ani de antreprenoriat, în care am lucrat cu sute de afaceri, de la cele mai mici până la business-uri imense, am gestionat milioane de lei în buget de marketing pe Facebook pe piața românească și nu numai.



Și ca să îți faci o idee despre nivelul unde se poate ajunge într-un astfel de business, doar în 2020 Agenția DoAds a avut încasări de peste 1,5 milioane de Lei de la cei aproape 100 de clienți ai noștri.

Despre cifre o să vorbim puțin mai târziu, în acest material.

Când am fondat agenția de marketing în 2017 nu știam absolut nimic despre partea de business a acestei industrii. Nici nu cunoașteam pe nimeni care să mă poată îndruma (trăisem 4 ani în Portugalia înainte să revin în țară și nu lucrasem în industria de marketing până la jobul de la Facebook).

A trebuit să încep totul de la zero dar în cursul anilor am învățat foarte multe lecții pe care mi-aș fi dorit să mi le fi spus cineva la început.

Sunt lecții care mi-au accelerat afacerea foarte mult, însă dacă le-aș fi știut de la început, tot ce am obținut în 4 ani de zile, cu siguranță aș fi putut obține în doi ani.

Din acest motiv, am creat acest ghid și următoarele materiale care să te îndrume pe tine.

Poate te întrebi de ce este povestea mea relevantă pentru tine?

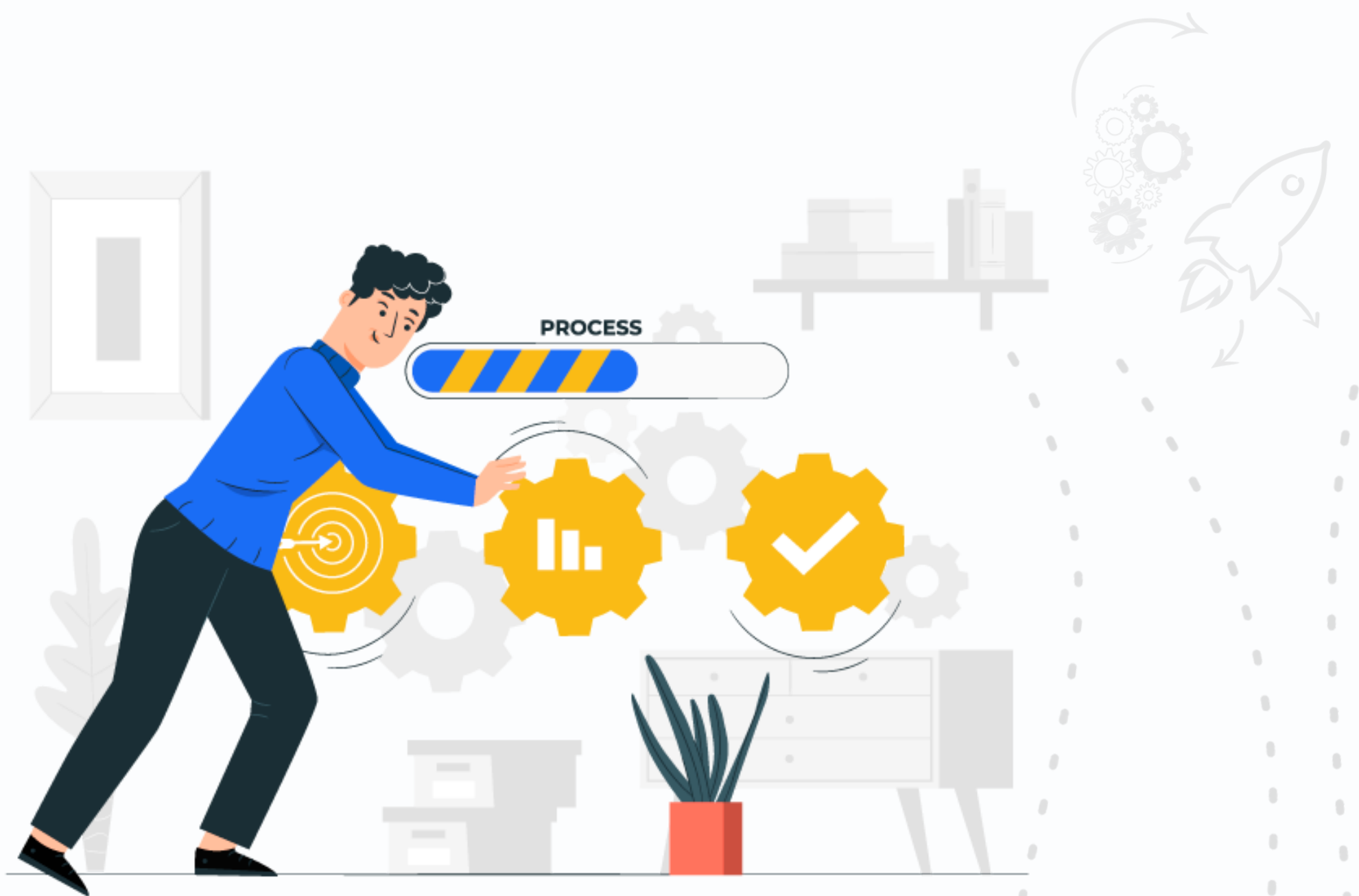
Am împărtășit această scurtă istorisire deoarece vreau să înțelegi că sunt un practician a tot ceea ce încerc să-ți arăt în conținutul pe care îl prezint.

Nu vei primi de la mine niciodată o strategie sau o lecție pe care eu nu am aplicat-o sau testat-o personal! Cele mai multe lecții le-am învățat pe propria piele sau le-am "plătit" cu greșeli anterior.

Mi-am propus că în aceste materiale, cel de față și webinarul video care va urma, să îmi pun cunoștințele la bătaie și să ofer informații valoroase despre tot procesul și secretele prin care poți să îți construiești și tu un business sau o agenție de online advertising așa cum am făcut eu în ultimii ani.

Indiferent de nivelul tău de experiență în afaceri sau în online marketing și advertising, eu sunt mai mult ca sigur că poți reuși dacă îți dorești cu adevărat să te eliberezi și să ai controlul timpului, al banilor și al clienților cu care alegi să lucrezi.

Îmi doresc să îți arăt pas cu pas ce implică o asemenea afacere și mai ales să te ajut să conștientizezi oportunitatea care se află acum în fața ta. Poate acest tip de afacere și această industrie ți se potrivește ca o mânășă.



În toți acești ani am trecut prin fiecare etapă, de la angajat la antreprenor full time, iar acum stăpânesc foarte bine toți pașii care m-au adus în acest punct ca să construiesc agenția de publicitate în online, DoAds, să o fac cunoscută pe piață și clienții să vină ei la noi, nu să alergăm noi după ei.

Există un proces în spate pe care trebuie să-l respecti și magia se va întâmpla.

Nu contează că ești singur sau că vrei să-ți construiești o echipă în viitor. Am să îți explic imediat cum este posibil să pornești și tu o agenție de online advertising chiar dacă începi de unul singur (cum am început și eu), cu sau fără experiență în marketing.

Hai să vedem despre ce este vorba!

Cum poți obține **controlul** asupra banilor și **al timpului tău** și câți bani poți câștiga dintr-o asemenea afacere

Imaginează-ți pentru un moment că nu ai un șef care îți spune ce și cum să faci și că tu ești cel care dictează cum să se întâmple lucrurile în viața ta, personală și profesională.

Tu ești cel care decide de unde și când să lucrezi. Poate azi vrei să stai într-un spațiu de birouri închiriat de tine, iar mâine să-ți iei laptopul și să mergi într-o cafenea, o plajă sau la o cabană în munți. Atâta timp cât ai un laptop și internet, poți să lucrezi de oriunde din lume.

Dacă îți place să călătorești, cum ar fi să stai o lună în locația ta de vis și să lucrezi de acolo la fel cum ai lucra dintr-un birou?

Toata activitatea este digitală. Inclusiv semnarea clienților se întâmplă pe internet.

Să îți spun sincer, cu mai puțin de 5% din clienții mei m-am și văzut față în față.



Să vorbim și despre **banii tăi** sau cât se poate câștiga în aceasta afacere?

Depinde de client (nișă, buget de promovare, tipul de promovare cerută), poți factura pentru serviciile de promovare pe care le prestezi între 300€ și chiar 1000€ (sau mai mult în cazul bugetelor mari) lunar, recurent.

Din propria experiență îți spun că poți administra în medie 10 clienți de unul singur. Mai departe te las pe tine să faci calculele dar cred că realizezi că poți încasa lunar o sumă frumoasă, nu?

Dacă te întrebi cum ajungi la acei 10 clienți, stai liniștit, îți arăt eu pas cu pas.

Știu că poate sună a vis tot ceea ce ți-am spus mai sus, dar dacă rămâi cu mine încă puțin, o să vezi cum se pot materializa toate aceste lucruri. Pentru mine și pentru mulți alții care s-au eliberat de vechile reguli despre bani și despre muncă, acest vis este deja realitate.

Nu am să-ți spun cum să te îmbogățești peste noapte, nu asta este scopul acestui material și nu este acel tip de afacere în care “dai un tun”. Dar dacă urmărești anumiți pași și ești dispus să înveți, tot ce ți-am spus mai sus se poate materializa în realitate. Vreau să-ți arăt calea prin care poți obține libertate deplină de mișcare și de decizie asupra timpului și banilor din viața ta.

Personal, după 6 luni de activitate ajunsesem deja la 10 clienți și a trebuit să-mi cresc echipa din acel punct. După patru ani am o echipă formată din opt persoane care se ocupă de campaniile clienților noștri. Ți-am spus mai devreme că dacă aș fi știut deja aceste lecții când am dat drumul afacerii, poate aș fi reușit totul în jumătate din timp. Poate cu ce informații vei afla de la mine, poți ajunge să ai 10 clienți mult mai rapid. **Depinde doar de tine!**

De ce au afacerile nevoie de reclame Facebook și cum funcționează acestea

Sigur ai văzut și tu când navighezi pe news feed-ul de la Facebook, acele reclame Sponsorizate (Sponsored), care par a fi scrise special pentru tine.

Dacă ai o pagină de Facebook, poți să creezi o postare și să ai un reach organic, undeva între 2 și 10% din oamenii care îți urmăresc deja pagina. Însă dacă obiectivul tău este să ajungi la un public mai mare, care încă nu a auzit de tine și de afacerea ta, trebuie să folosești așa numitele Facebook Ads.



Reclame SPONSORIZATE

Ei bine, ca să le plasezi pe platforma Facebook, ai nevoie de expertiză în spate. Nu este atât de ușor precum pare, mulți o fac, însă nu au rezultate dorite pentru că nu folosesc toate funcționalitățile oferite de Facebook, la potențialul maxim.

Aici intervenim noi ca experți în Facebook Ads, să plasăm și să creăm reclame eficiente care și aduc rezultatele dorite pentru clienții noștri.

DE CE ai începe un asemenea business și cum poți profita de oportunitate

Poate te întrebi, de ce ai deschide o agenție în domeniul advertisingului pe Facebook și Instagram? Nu sunt deja alte agenții care fac asta?

Răspunsul este unul simplu: În lumea aceasta, inclusiv în România, există atât de multe afaceri care nu se promovează încă în online sau care se promovează foarte prost, încât este extrem de mult loc pentru tine și agenția ta.

Pe lângă asta, anual se creează zeci de mii de companii noi în România care au nevoie de promovare pentru a-și vinde produsele.

Cu toate că noi vorbim mai mult despre România, toate strategiile se pot aplica și pe alte țări.



Chiar dacă sunt deja agenții care ajută alte business-uri să se promoveze pe Facebook și Instagram, multe dintre aceste agenții nu fac nici pe departe o treabă excelentă.

Majoritatea clienților care ajung la noi, au avut alte colaborări cu agenții sau freelanceri în trecut, însă fără rezultatele dorite.

Facebook Ads nu este un subiect simplu dacă nu înveți să le faci ca la carte. Din acest motiv multe alte agenții nu reușesc să aducă rezultate clienților.

Tot ce trebuie tu să faci este să livrezi rezultate bune pentru clienții tăi iar aceștia te vor păstra ca și colaborator pentru foarte mult timp.

În continuare avem clienți cu noi care din 2017, lună de lună ne plătesc pentru a continua să le aducem rezultate.

Îți spuneam mai devreme să îți imaginezi că ai câțiva clienți care îți plătesc lunar o sumă de bani pentru serviciile pe care tu le oferi.

Aici este partea cea mai frumoasă a acestui model de afacere. Pe scurt, clienții tăi te vor plăti lunar sub forma de plata recurentă sau abonament.

De ce ar face asta? Simplu, pentru că afacerile vor avea nevoie mereu de clienți noi.

Gândește-te, există în lumea aceasta business-uri care oferă produsele sau serviciile lor doar o singură dată către clienți, iar aceste afaceri au nevoie în permanență să semneze și să își caute clienți noi. Apoi sta în alegerea clientului dacă dorește și are nevoie încă o dată de acel produs sau serviciu, dar asta este altă poveste.

Uite un exemplu practic: când vrei să-ți vinzi apartamentul apelezi la o agenție de imobiliare. Ei îți rezolvă nevoia, le plătești un comision, însă probabil că tu nu vei mai apela prea curând (sau poate că niciodată) la serviciile lor.

Asta obligă agenția de imobiliare să găsească mereu clienți noi, care au aceeași nevoie. Însă pentru asta, agenția de imobiliare trebuie să investească mereu în promovarea și atragerea de clienți noi.

La polul opus, suntem noi ca și agenție de marketing unde clienții noștri au nevoie de promovare continuă.

Nu are încă sens pentru tine?

Dă-mi voie să-ți explic cum este posibil ca un client să te plătească lună de lună dar și cum poți oferi o valoare adăugată lunar pentru afacerea acestui client.

Gândește-te la următorul principiu: orice afacere, ca să prospere, are nevoie de clienți care cumpără sau apelează la ei pentru servicii. Acești clienți cumpărători se obțin prin promovarea plătită pe Facebook a serviciilor sau a produselor lor.

Majoritatea afacerilor, fie că vorbim de restaurante, magazine online sau offline, afaceri de servicii locale, nu au un departament specializat de marketing și preferă să își externalizeze această latură a promovării către experți care ar putea să le aducă mai multe rezultate și chiar la costuri mult mai bune decât ar putea ei să aducă. **Noi suntem acești experți.**

Și tu ai acum șansa unică să acoperi această nevoie imensă a afacerilor de a face campanii eficiente de reclame pe Facebook și Instagram, de a-și promova produsele și serviciile în spațiul online, spațiu prea puțin explorat de prea puține afaceri în România.

Această nevoie pe care majoritatea afacerilor o au, este o nevoie recurentă, lună de lună, zi de zi.

Tu poți fi acum cel care acoperă cu succes această nevoie în piață, iar piața te va recompensa cu "greutatea ta în aur" dacă faci treabă excelentă. Ai șansa să câștigi lună de lună, zi de zi, o parte din succesul pe care tu îl aduci clienților tăi.

Asta este tot ce trebuie să facă agenția ta de online marketing și advertising, să ajute alte afaceri să-și promoveze produsele și serviciile prin intermediul mediului online și mai exact pe Facebook și Instagram.

Ce înseamnă să ai o agenție de online marketing și advertising?

Vreau sa distrugem din start un mit.

Multă lume consideră că, să ai o agenție de publicitate este greu și trebuie să ai mulți angajați, însă în realitate nu este tocmai așa.

Să ai o agenție în domeniul advertisingului online este unul din cele mai la îndemână lucruri pe care oricine le poate face chiar de unul singur.

Drept dovada sunt chiar eu, am pornit de unul singur în 2017 și cu timpul am reușit să cresc afacerea și să am angajați. Astfel am ajuns să pot prelua mult mai mulți clienți.



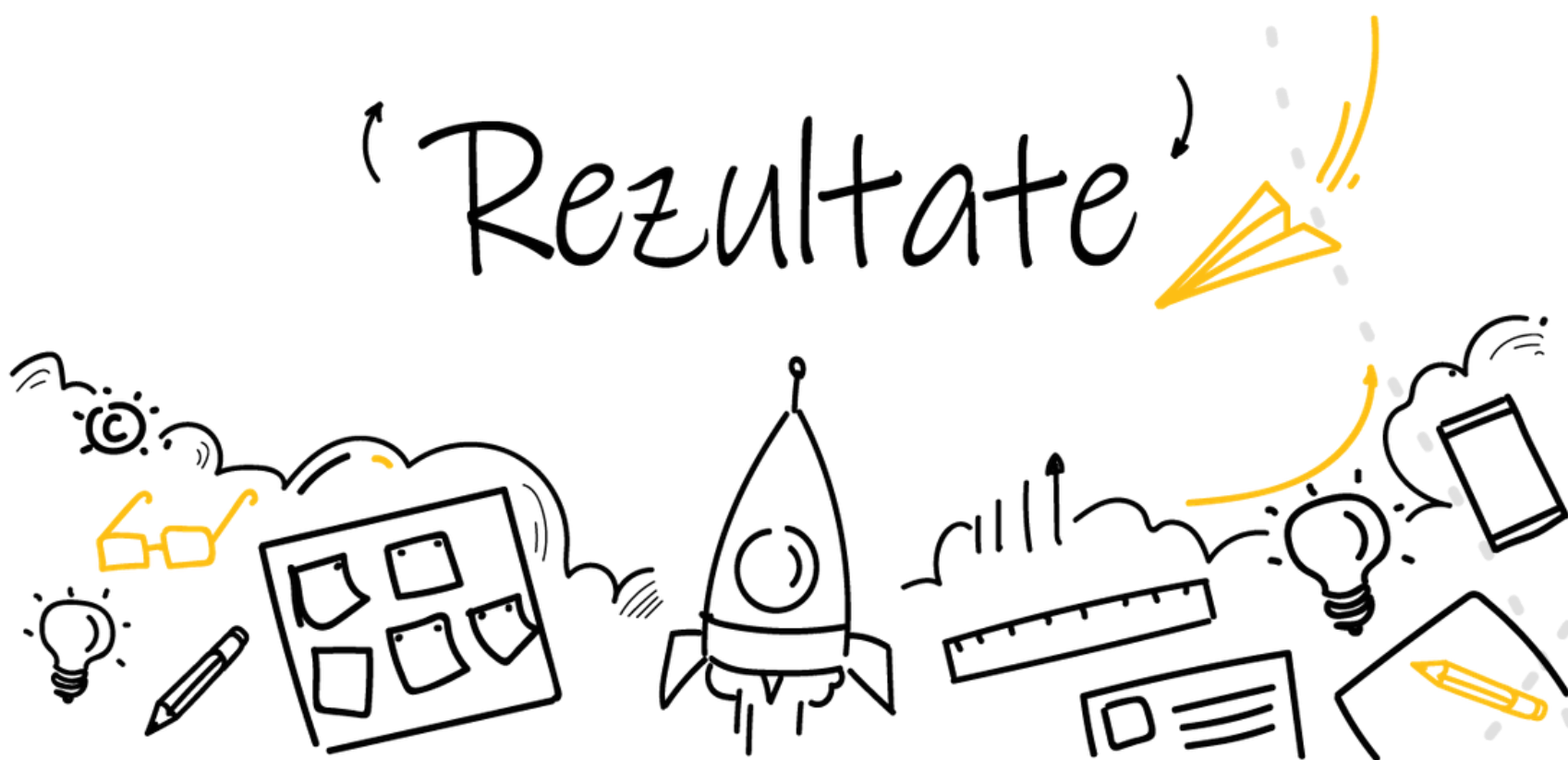
Tot ce ai tu nevoie ca să pornești propria agenție de advertising în lumea online este multă determinare și mentalitatea potrivită ca să poți oferi cu adevărat valoare clienților tăi.

Dar mai presus de toate, să dorești să înveți cum să faci această meserie și să perseverezi în viață.

Pe scurt, câteva alte avantaje, poți lucra de unul singur sau poți avea o echipă cât de mare vrei tu, poți externaliza anumite servicii, poți lucra de oriunde vrei tu, poți avea atât de mulți clienți pe cât vrei tu, nu ai costuri fixe lunare, înveți foarte repede procesul prin care găsești clienți noi și aduci valoare în viața acelor afaceri.

Un alt aspect foarte important pentru mulți, **NU ai nevoie de investiție inițială**. Investiția va fi doar în timpul pe care îl dedici să înveți acest tip de afacere.

Pe lângă asta, chiar dacă este o afacere și tu ești, sau devii antreprenor, chiar dacă ai deja un job, poți porni treptat în asta până ajungi să ai venitul pe care tu îl consideri suficient pentru a te dedica pe deplin afacerii.



Că să îți poți face un calcul, dacă aloți fiecărui client în medie 30 min pe zi, ar trebui să îi poți aduce rezultatele pe care el și le dorește.

Procesul, pas cu pas, prin care îți organizezi afacerea și găsești primii tăi clienți

Ok, mai concret care sunt pașii prin care și tu poți avea o agenție de online advertising care produce lună de lună rezultate pentru clienții care te plătesc?

Ce ai de făcut ca să ajungi să încasezi primii tăi bani?

- Înveți cum să faci campanii pe Facebook & Instagram Ads și cum să generezi prin ele rezultate excelente pentru viitorii tăi clienți. Ca și resurse de început, poți începe prin a citi blogul nostru https://doads.ro/blog_și să te uiți la tutoriale pe <https://www.facebook.com/business/learn>
- Alegi serviciile pe care dorești să le oferi clienților tăi.
- Îți organizezi agenția din punct de vedere fiscal.
- Stabilești tarifele pentru serviciile tale.
- Te pregătești pentru primii tăi clienți.
- Creezi un proces și o strategie prin care îți găsești clienți constant
- Repeti această strategie până ajungi la numărul de clienți pe care ți-l dorești
- Implementezi pentru clienți campanii eficiente și îi facturezi lunar

Aceștia sunt principalii pași pe care trebuie să îi parcurgi ca să ajungi să ai propria agenție de online Advertising, pornind de la 0!

Vom detalia etapele mai sus descrise, în Webinarul live ce va începe în câteva zile.

Tipuri de servicii pe care le poți oferi altor afaceri

Probabil și tu știi că marketingul este un domeniu vast, ceea ce înseamnă că poți alege din mai multe tipuri de servicii pe care le poți oferi.



Eu, de exemplu, sunt expert în Facebook și Instagram Ads, iar toate materiale pe care le creez sunt despre acest tip de servicii și cum poți face o afacere foarte profitabilă din asta.

Dacă vrei, pe lângă aceste servicii, poți oferi alte servicii complementare de marketing sau poți să mergi mai nișat, cum m-am decis și eu.

Mai jos îți exemplific care sunt principalele tipuri de servicii și ce presupune fiecare.

Ce presupune serviciul de **Facebook** și **Instagram Ads**?

Promovarea unei afaceri prin reclame plătite pe rețelele sociale Facebook și Instagram. Sună simplu, nu?

Într-adevăr, dacă îți cunoști audiența și cum să îi targetezi, știi ce mesaje funcționează pentru clienții tăi (sau clienții clientului tău) precum și creativele care îi opresc să dea scroll, atunci este simplu.

Lucrurile devin puțin mai complexe când optimizăm reclamele și alegem să scalăm campaniile cele mai performante (să creștem bugetul și să aducem mai multe rezultate). Dar nu-ți fă griji, eu sunt aici să te ajut să înțelegi toate procesele acestea și într-un final să devii un expert în Facebook și Instagram Ads

Dacă tu ești o fire mai creativă și ai tot timpul cuvintele la tine, ai putea încerca și o carieră în copywriting.

Ce presupune acest serviciu de copywriting?

Începând cu a livra descrieri originale de produs, până la a scrie articole, newslettere, pagini de vânzare sau prezentare, email-uri care vând și lista continuă.

Practic orice ține de partea scrisă și texte care determină clientul să facă o acțiune pe care o dorești.



Email marketing



Pe scurt, este acea parte din marketing prin care promovezi o afacere prin intermediul email-urilor.

Fie că vorbim de nurturing (a oferi informații relevante clienților tăi prin email, fără a vinde), email-uri comerciale sau de vânzare, newslettere, toate țin de această nișă a marketing-ului online.

Dacă te gândești că email marketing nu mai funcționează, gândește-te care e primul lucru pe care îl faci dimineața, când ajungi la birou sau îți bei cafeaua.

Exact, îți citești emailurile!

SEO - Search engine optimization

Termenul SEO vine din limba engleză și înseamnă Search Engine Optimization, adică cum să-ți optimizezi site-ul pentru motoarele de căutare.

Mai exact, optimizarea SEO este un proces prin care încerci să îmbunătățești poziția site-ului tău în rezultatele motoarelor de căutare pentru anumite cuvinte sau expresii cheie.

La nivel de bază, optimizarea SEO se împarte în 2 mari ramuri: optimizarea SEO On-Page și Off-Page.

De ce ar alege o firmă să se promoveze prin SEO? Pentru că, termen mediu, îi va aduce **trafic gratuit!** Ce afacere nu și-ar dori să aducă gratuit clienți pe site-ul lor, nu-i așa?

Google Ads

Sau promovarea prin motorul de căutare, Google. Mai sunt cunoscute ca și campanii Pay Per Click (PPC).

Acest tip de promovare este foarte eficientă pentru că îți permite să ieși în fața oamenilor pregătiți să cumpere.

Există 2 modalități prin care poți promova o afacere prin Google Ads:

- **Google search network** - Reclama ta apare în motorul de căutare Google, când un potențial client caută după un anumit cuvânt cheie
- **Google Display Network** - Afișezi reclama ta pe site-ul sau aplicația unui partener Google. Această rețea e formată din peste 2 milioane de site-uri și aplicații partenere.



Content Marketing



În ziua de azi, suntem bombardati de reclame la fiecare pas, însă Content marketingul vine cu o abordare diferită, neinvazivă.

Această abordare se concentrează pe crearea de conținut valoros și oferirea de valoare potențialilor clienți, fără a le vinde în mod direct.

Scopul este să creăm o legătură strânsă cu consumatorul, astfel când acesta are nevoie de o soluție la problema lui, noi să fim primii la care se gândește.

Câte tipuri de conținut există?

- Articole scrise pe blog-uri
- Video-uri explicative sau webinarii
- E-book-uri, mini-ghiduri
- Infografice
- Podcast, etc

Beneficiile acestei abordări este că ne putem poziționa ca și experți în nișa noastră, aducem trafic pe site și fidelizăm clientul.

Indiferent de drumul pe care îl alegi, trebuie să știi de la început că fiecare domeniu presupune studierea și învățarea lui, în detaliu.

Partea bună este că ai acces la sute de materiale din care poți învăța.



Eu, de exemplu, te pot învăța cum să devii expert în Facebook și Instagram Ads, folosindu-mă de experiența dobândită la fostul job, acela de Operations Manager la Facebook și pe urmă ca fondatorul Agenției DoAds, unde am administrat bugete de marketing de milioane de euro și am ajutat peste 250 de clienți să-și crească business-ul.

Dacă ești pregătit să înveți și vrei să devii cea mai bună versiune a ta, din punct de vedere profesional, hai alături de mine, iar eu îți arăt pas cu pas cum să devii un expert în Facebook și Instagram Ads.

Cui se potrivește acest model de afacere

Acest model de afacere este potrivit celor care își doresc să obțină un venit constant, un job flexibil în care ei dețin controlul și pot lucra de oriunde din lumea asta. Fie că ești angajat, antreprenor sau student, dacă dorești să lucrezi pentru visul tău personal și dorești să clădești o afacere prosperă și de lungă durată, atunci acest business este pentru tine.



Dacă te-ai săturat de un job banal și îți dorești ceva mai mult, dacă vrei să fii propriul tău șef, să lucrezi când vrei, de unde vrei și cum vrei, atunci o afacere în online marketing ți se potrivește ca o mânășă.



Dacă ești pasionat de marketing și vrei să transformi această pasiune într-o afacere profitabilă, ești persoana potrivită.

Chiar dacă nu știi nimic despre marketing, acest model de afacere este pentru tine.

Te voi învăța eu tot ce trebuie să știi!

Ce ai de făcut în continuare?

Ideea este că oricine poate avea succes în acest tip de business, dacă e suficient de determinat și pasionat.

ȘI EU, LA FEL CA TINE, AM ÎNCEPUT DE LA 0.

Partea bună este că tu poți sări peste multe etape și să înveți din experiența sau greșelile altora, care deja au avut succes în acest domeniu.

Și poți începe prin a învăța totul despre cum să-ți creezi o afacere de la 0, în Facebook & Instagram Ads.

Care este urmatorul pas? Înscrie-te la Webinarul Gratuit: Afacerea ta la cheie.

Scopul acestui ghid a fost să te introducă la acest tip de afacere și să îți faci o idee despre ce este vorba. Dacă ți-a stârnit curiozitatea, crezi că este ceva pentru tine și dorești să afli mai multe, am programat un webinar gratuit LIVE, în care intrăm în detaliu despre ce înseamnă să deții o afacere prin care oferi servicii de Facebook & Instagram Ads și îți spun mai multe despre pașii prin care trebuie să treci pentru a prospera.

Îți voi prezenta secretul din spatele succesului meu, agenția DoAds.

În ultimii ani, am ajuns să administrez bugete de marketing de peste 10 milioane de euro și am ajutat peste 250 de clienți să-și crească afacerea.

Practic dau din casă toată expertiză mea și îți ofer modelul de a-ți crea propria afacere la cheie (de la 0), când vine vorba de promovarea prin Facebook și Instagram Ads.

Ai în continuare prima provocare!

După ce ai parcurs acest material, trimite-mi un reply la emailul unde ai deschis Ghidul și spune-mi care e motivul pentru care ai vrea să începi o afacere în online și care sunt principalele întrebări ce ți-au apărut legat de acest model de afacere.

Provocarea începe acum!

Aștept întrebările tale și la adresa de email
help@doads.ro