

# Mirek Burnejko o zarabianiu na blogowaniu i o biznesie w czasach kryzysu

---

*Mirosław Burnejko to jeden z niewielu ludzi w Polsce, który wie, jak zarabiać na blogu / vlogu. Zadałem mu kilka trudnych pytań. Odpowiedział błyskawicznie i... intrygująco!*

---

Bodajże do 2023 roku aż 80% ruchu w internecie ma generować content oparty na różnych formatach wideo. Ten wskaźnik „uwideowienia” sieci rośnie od wielu lat. Czy więc stawianie na blog, kiedy wszyscy zwyczajnie jarają się ruchomymi obrazkami, to aby na pewno perspektywiczny pomysł na biznes / życie?

[Mirek Burnejko:] Blog jest główną platformą mojego biznesu.

Blog to nie jest tylko dzielenie się wpisami, ale budowa całego ekosystemu. Możesz wziąć plugin **WP-IDEA** i uruchomić swój kurs online wokół bloga. Możesz dodać np. **ClickFunnels** i zbudować lejki sprzedażowe.

Blog to nie jest tylko pisanie o tym, co ważne dla Twoich klientów, ale też budowanie kolejnego kroku.

Mimo że video jest bardzo ważne (wiem coś o tym, bo mój kanał MiroBurn ma już 1000+ filmów), to ciągle blog ma setki/tysiące odwiedzin każdego dnia. Nie zapominajmy, że część ludzi lubi oglądać, część lubi słuchać (mam też podcasty), ale część dalej lubi czytać.



---

**Wielu twórców, dawniej prowadzących blogi, przenosi się na FB (publikuje wyłącznie tam). Czy zatem warto trwać przy swojej**

stronie internetowej, skoro platformą, z której najchętniej „zasysamy” treści wszelkiego rodzaju jest właśnie Facebook? Piję do tego, że chyba coraz rzadziej odwiedzamy blogi, wchodząc bezpośrednio na blogi.

To bardzo niebezpieczna droga, którą nigdy nie pójde. **Własny blog i własna lista mailowa zawsze należy do mnie.** Mogę wysłać maila, kiedy chcę i napisać to, co chcę.

Jeżeli napiszesz coś „złego” (według Facebooka), to możesz zostać nawet zablokowany. Ostatnio przewinęła się fala blokowania stron prywatnych i firmowych dla kilku biznesów w Polsce.

Wyobraź sobie: 100% biznesu opierasz o Facebook. Budzisz się i nie masz biznesu. Jestem więc fanem posiadania swojej głównej platformy i listy mailowej oraz budowania kanałów dystrybucji (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, podcast, płatne źródła ruchu).

---

Jedno z praw marketingu mówi o tym, by tworzyć nowe kategorie, w których będziemy mogli być numerem jeden. Wyobraź więc sobie taką sytuację: pewnego dnia następuje wielki światowy reset i cała treść internetu w jednej chwili wyparowuje.

Dwa dni później, awaria jest usunięta, ale internet jest... zupełnie pusty. Zero treści. Na które nisze rzucasz się najpierw, żeby je „zaklepać” dla siebie i stać się w nich liderem?

To nie jest model, w którym działam.

Ostatnio liczyłem, że moje firmy (które zaczynały od bloga i

vloga) miały 6 867 753 PLN przychodu od kwietnia 2017 roku (wtedy opuściłem etat) do czerwca roku 2019 (mierzymy wyniki kwartalnie).

Ten wynik zaczął rosnać, gdy zacząłem **patrzeć nie na niszę, a na klientów**. Na to kim jest mój idealny klient, jak mogę dać mu wartość (bazując na moim doświadczeniu i czasami pasji) i potem jak szybko mogę zapytać go o jego problemy. Jeżeli kilku idealnych klientów dzieli ten sam problem, to ja go rozwiążę. Gdyby był reset, nic nie zmieniłoby się w mojej pracy, dalej bym służył swojej grupie docelowej.

---

**Czy chciałbyś, żeby Twój syn został twórcą internetowym? Czy raczej zdobywcą Marsa? Pytam, bo czytałem gdzieś o ankiecie, którą przeprowadzono wśród dzieci w USA i w Chinach. Zapytano je, kim chciałby zostać, kiedy dorosną. Pierwsze odpowiedziały, że „gwiazdami jutuba”, a drugie, że kosmonautami lub kimś w tym rodzaju.**

Tu znowu nie odpowiem popularnie.

Mój syn może być kim chce i będą go w tym wspierał. Każdy mój krok jest robiony po to, aby mój syn był dobrym człowiekiem (nie krzywdził innych) i aby zmieniał świat w lepsze miejsce.

Jeżeli wybierze drogę twórcy na YouTube, będę go wspierał. Jeżeli wybierze drogę zdobywcy Marsa, będę go wspierał. Jeżeli uzna, że chce być piosenkarzem... wiesz co?

Będę go wspierał.

---

**Wielu komentatorów ekonomicznych coraz częściej pisze o czekającym nas spowolnieniu gospodarczym (nie chcę na głos wymawiać słowa „kryzys”). Jak myślisz, w jaki sposób można będzie na czymś tak niekorzystnym zarobić?**

Kryzys jest cudowny.

Każdy może odnieść sukces na górze. I przedsiębiorca, i inwestor mogą pokazywać swoje sukcesy. Każdy jest dobry, gdy ma nadmiar zasobów. Większość płacze, gdy zasobów brakuje.

Jedna rzecz działa dobrze podczas kryzysu: miłość do swoich klientów i chęć służenia im. Jeżeli ja będę miał problem w biznesie, to i wszyscy będą mieli. Cała sztuka, to ciągłe skupienie na klientach i agresywne budowanie wartości.

Nie mogę się doczekać kryzysu gospodarczego.

To co na pewno pomoże każdemu przedsiębiorcy, to budowanie listy mailowej i grupy fanów w social media.

W chwili kryzysu wystarczy zadać im pytanie: „**jak mogę Wam pomóc w kryzysie?**” i następnie zacząć robić to, co lubimy najbardziej: rozwiązywać problemy klientów z niedostateczną ilością zasobów.

---

**Gdzie można Cię spotkać realnie, a gdzie wirtualnie?**

Realnie można spotkać mnie rzadko. Przemieszczam się głównie pomiędzy swoim mieszkaniem, a siedzibą moich firm.

Jeżeli nie ma mnie tam, to podróżuję po świecie z moją rodziną. A jeżeli jest to styczeń, to na 99% jestem w ciepłych krajach. Nie lubię zimy. Wirtualnie pracuję w wielu projektach, ale myślę, że znajdziesz najwięcej wartości na portalu [akademia.pl](http://akademia.pl)

---

## Jeżeli chcesz wyrwać czytelnika z butów, to weź pod uwagę 4 założenia:

1. Twoje życie zależy od tego, czy Twój czytelnik zainteresuje się Twoim wpisem (tu pomaga nauczanie się pisania **nagłówków**).
  2. Twoje życie zależy od tego, czy Twój czytelnik przeczyta pierwszy akapit (tu pomaga umiejętność pisania wciągających historii **od pierwszego zdania**).
  3. Twoje życie zależy od tego, czy Twój czytelnik przeczyta każde słowo (tu pomaga umiejętność **eliminowania** tego, co nie ma znaczenia).
  4. Twoje życie zależy od tego, czy Twój czytelnik wykona akcję, która przybliży go do jego celu (tu pomaga chęć **służenia** czytelnikom poprzez swój biznes).
- 
- 

**Zapisz się na darmowy newsletter z**

## **pomysłami na biznes:**

Szukam pomysłów sprawdzonych i tych, na które nie wpadł jeszcze nikt.

Chcesz w każdą sobotę dostawać nową porcję pomysłów biznesowych? Kliknij poniższy przycisk!

[Zobacz przykładowy newsletter](#)

[ZAPISZ SIĘ NA NEWSLETTER!](#)

---

Zobacz też wywiad z Joszkiem Brodą:

[„Jak mam wybór, czy wejść komuś w drogę czy w d...ę, to wchodzę w drogę”](#)

i z Pawłem Tkaczykiem:

[„Nazywam się Gaweł Ktaczyk i zarabiam na życie wywoływaniem hysterii”](#)