

Pomysł na biznes: zarabianie na największej potrzebie mężczyzn

Poniższy tekst pochodzi z newslettera z pomysłami na biznes.

Formularz zapisu na newsletter znajdziesz na końcu tekstu.

Co kręci mężczyzn?

Podobno każdego mężczyznę kręca 3 rzeczy: seks, kasa i władza.

Być może to prawda (trudno powiedzieć, czy akurat wszystkich).

Wiem natomiast jedno.

Każda z tych rzeczy prędzej czy później doprowadza mężczyznę do zadania sobie prostego pytania:

czy to już wszystko, o co w życiu chodzi?

Czy to wszystko, co życie ma mi do zaoferowania?

W pewnym momencie człowiek zaczyna zauważać, że to wszystko i tak przemija, że to wszystko jest niewiele warte.

I wtedy do głosu dochodzi coraz bardziej natarczywa myśl:

„chciałbym coś po sobie pozostawić”.

Oczywiście to nieprawda, że takie myśli dopadają wyłącznie mężczyzn „w pewnym wieku”.

To bardziej kwestia ich dojrzałości.

Jedni zdadzą sobie sprawę z przemijalności w okolicach dwudziestki, inni do końca będą myśleć, że będą tutaj żyć wiecznie.

Co można zostawić po sobie?

Znane przysłowie mówi o trzech rzeczach: **domu, potomku i drzewie.**

W praktyce, mogą to być najprzeróżniejsze rzeczy:

- coś niematerialnego, niefizycznego, np. książka z wspomnieniami / dobrymi radami dla kolejnych pokoleń / portal internetowy
- coś opartego na inwestycji w dzieci, np. szkoła kształcąca młode talenty
- coś, czego wartość będzie rosła z czasem, np. las / park oddany do użytku dla wszystkich
- coś, co połechce ego takiej osoby, np. tabliczka z imieniem i nazwiskiem pokazująca ludziom, kto wyłożył pieniądze na jakieś spektakularne przedsięwzięcie

– coś, co przetrwa lata, dzięki ludziom, np. fundacja wspierająca tych, którzy chcą zmieniać świat

Które pomysły są najbardziej wartościowe?

Wydaje się, że zasada jest prosta:

im bardziej (1) niezniszczalne, (2) długowieczne i (3) przydatne dla innych będzie to, co mężczyzna po sobie pozostawi, tym większa będzie jego satysfakcja.

I tym większą cenę będzie gotów za to zapłacić.

Jak zarabiać na czymś takim?

Można zupełnie **dosłownie**:

– jako firma, która pomaga mężczyznom zostawić coś po sobie, np. zbudować dom, napisać książkę, wdrożyć w życie jakiś pomysł, wynalazek

– albo jako firma, która obsługuje inne firmy pomagające mężczyznom zostawić coś po sobie

Hasło reklamowe Twojej firmy

Można też wykorzystać potrzebę pozostawienia czegoś po sobie jako **sposób komunikowania swojej oferty**.

Przykłady:

– Twój sklep ogrodniczy sprzedający wyselekcjonowane gatunki długowiecznych drzew (roślin, które przetrwają wieki po śmierci właściciela)

– Twoja szkoła wyciągająca dzieci z biedy, która utrzymuje się ze składek osób pragnących zostawić coś dobrego po sobie (i hasłem o pozostawianiu czegoś dobrego po sobie przyciąga darczyńców)

Innymi słowy:

możesz „**opakować**” różne produkty i usługi w hasło sugerujące, że Twój produkt lub usługa jest adresowany do tych ludzi, którzy „**chcą po sobie coś pozostawić**”.

Co jeszcze?

Z hasła „**zostawić coś po sobie**” da się wyciągnąć jeszcze więcej.

Można przecież zostawić po sobie dobre wrażenie.

A dobre wrażenie to coś, co można robić każdego dnia, nie tylko po śmierci.

Filozofia „**zostaw po sobie dobre wrażenie**” – również może być pomysłem na biznes.

Na przykład na sklep internetowy oferujący wszystko, co tylko pomaga mężczyznom w różnych życiowych sytuacjach zostawić po sobie takie właśnie wspomnienie.

Sytuacja odwrotna

Jedni chcą coś po sobie pozostawić.

Inni, wręcz przeciwnie.

Chcą, żeby nic po tym czy owym – nie pozostało.

To „nie pozostawiaj nic po sobie” też może być pomysłem na działalność, na przykład na firmę usuwającą ślady czyjegoś istnienia – z internetu.

Ale to już temat na zupełnie inny wpis, rzekłbym nawet zahaczający o sferę... hmmm... kryminalną ☐

Jak mogę Ci pomóc rozwinąć taki biznes?

Jestem copywriterem, czyli człowiekiem, który zajmuje się **zwiększaniem sprzedaży produktów i usług.**

Pomogę Ci napisać **ofertę, która przekona klientów do tego, co robisz.**

Napiszę dla Ciebie teksty na Twoją stronę internetową.

Stworzę treści do postów na Facebooka, LinkedIn, do

newslettera albo na Twój blog poświęcony tematowi Twojego biznesu.

Wymyślę nazwę i slogan reklamowy dla Twojej firmy, Twojej usługi albo produktu.

Chcesz dostawać nowe pomysły biznesowe na maila?

Zapisz się na newsletter!

Co tydzień wysyłam newsletter z pomysłami, które już działają i z takimi, na które nie wpadł jeszcze nikt:

[WYPEŁNIJ FORMULARZ ZAPISU](#)

Spodobał Ci się ten pomysł? Chcesz o coś zapytać? Napisz do mnie:

Imię i nazwisko (wymagane)

Adres email (wymagane)

Temat

Treść wiadomości

Dane, które mi prześlesz za pomocą tego formularza, wykorzystam wyłącznie do kontaktu zwrotnego z Tobą. Polityka prywatności znajduje się w stopce tej strony.

Wyślij wiadomość
