

Ako zarobiť 25 000€ v prvom roku predaja kurzu na predplatné



FAPI
Mentortools

Jiří Slischka, CEO FAPI

Zuzana Pilčíková, CEO MENTORTOOLS

PREDSLOV

Každý podnikateľ vie, že vo väčšine prípadov jeho zisky nie sú garantované, a teda každý mesiac začína na nule a počas mesiaca získava nových klientov.

Získavanie klientov sa časom môže výrazne zjednodušiť, ak má podnikateľ správne vystavané predajné procesy. Vtedy k podnikateľovi noví zákazníci prichádzajú z reklamy, sociálnych sietí, predošlých spoluprác, či odporúčaní.

Avšak väčšina z podnikateľov vie, že ak počas mesiaca nezíska nových klientov, jeho zisky sa v danom mesiaci výrazne znížia.

To pre podnikateľa znamená nielen každomesačný stres, či získa dostatok nových klientov, ale taktiež neustály kolobeh marketingových a predajných aktivít.

Čím viac sa podnikateľ musí sústreďovať na získavanie nových klientov, o to menej času a pozornosti majú jeho súčasní klienti a skvalitňovanie už existujúcich služieb.

Ak má podnikateľ v jeden mesiac veľký úspech, pri bežnom predajnom procese to neznamená, že tento úspech bude garantovaný aj ďalší mesiac.

Ako dosiahnuť dlhodobý, plánovateľný príjem v e-learningovom podnikaní s online produktami a dosiahnuť mnohoročné, úspešné vzťahy už s existujúcimi zákazníkmi?

V tejto príručke sa dozviete, ako vytvoriť a nastaviť model predplatného pre vaše digitálne produkty a ako vďaka predplatným produktom dosiahnete kumulovaný pasívny príjem.

Prajem vám veľa úspechov!

Zuzana Pilčíková, CEO Mentortools
Jiří Slischka, CEO FAPI

OBSAH

Kapitola 1: DIGITÁLNE PRODUKTY A PLATOBNÉ MODELY

Aké formáty digitálnych produktov sa najčastejšie využívajú v e-learningu?

Akými spôsobmi možno za tieto produkty platiť?

Aké sú vlastnosti, výhody a nevýhody jednotlivých spôsobov platby?

Kapitola 2: VÝHODY PREDAJA PRODUKTOV NA PREDPLATNÉ

Čo znamená predplatné pre odborníka?

Pre zákazníkov má predplatné taktiež niekoľko výhod

Kapitola 3: AKO FUNGUJE MODEL PREDPLATNÉHO

1- Tvorba kurzu v Mentortools

2- Vytvorenie formulára pre predplatné za kurz vo FAPI

3- Mesačný prísun nových obsahov v kurze + komunita

4- Kumulovaný príjem z predplatného

Kapitola 4: TECHNICKÉ NASTAVENIE PREDPLATNÉHO PRE DIGITÁLNY PRODUKT

1- Prepojenie Mentortools a FAPI (api)

2- Tvorba online kurzu v Mentortools

3- FAPI nastavenie Platobnej brány

4- Nastavenie opakovaných platieb vo FAPI

5- Prepojenie Mentortools a predajného formulára vo FAPI

6- Prepojenie predplatného produktu v Mentortools s FAPI produktom

KAPITOLA 1: DIGITÁLNE PRODUKTY A PLATOBNÉ MODELY

V oblasti e-learningu má odborník - tvorca produktov - na výber niekoľko formátov produktov. Je potrebné zvoliť si taký formát, ktorý pasuje jeho časovej preferencii a je taktiež efektívny pre zhmotnenie jeho vedomostí a je vhodný pre odovzdanie zákazníkovi - študentovi.

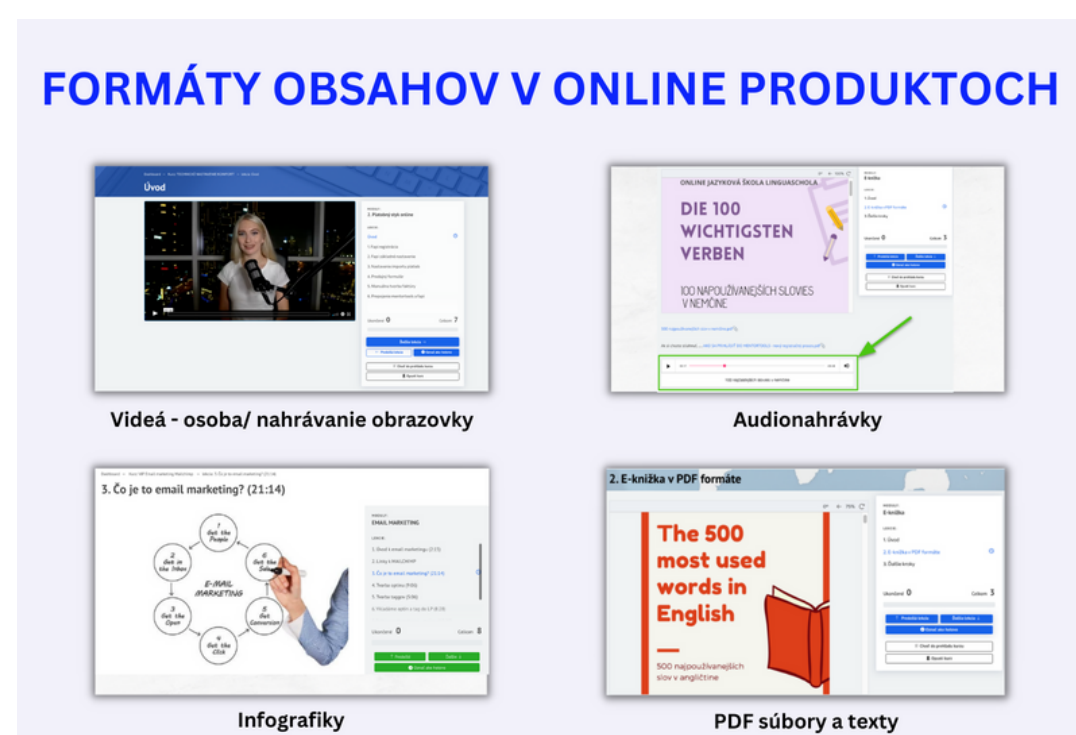
Podme sa teda pozrieť na základné rozdelenie formátov produktov. Formát produktu je definovaný tým:

a) aké formáty obsahov produkty využívajú:

- Videá
- Audionahrávky
- PDF-súbory a texty
- Infografiky

b) akú mieru podpory ponúkajú produkty:

- Zákazník sa učí z materiálov v kurze
- Má ku kurzovej časti z koučingu taktiež skupinové/ individuálne konzultácie
- Alebo mu dokonca predajca ponúka prevzatie výkonu jednotlivých krokov, teda predajca ich uskutoční namiesto zákazníka



Aké formáty digitálnych produktov sa najčastejšie využívajú v e-learningu?

E-knižka

E-knižka je najjednoduchší formát produktu, ktorý sa dá využiť dvojako. Jednak ako produkt zadarmo, tzv. lead-magnet, jednak ako platený produkt.

E-knižka ako lead-magnet ponúka rýchly spôsob ako získať kontakt na potenciálneho zákazníka.

E-knižku ponúkame cez tzv. opt-in stránku, čo pre potenciálneho zákazníka znamená, že ak chce prístup k e-knižke, musí najskôr vyplniť svoje osobné údaje (najčastejšie meno a mailovú adresu). Tieto získané údaje pre odborníka slúžia ako databáza potenciálnych zákazníkov, ktorí sa o tému zaujímajú, a ktorým môže ponúknuť relevantné spoplatnené produkty.

Pre potenciálneho zákazníka je e-knižka prvým kontaktom s prístupom odborníka k téme, má teda príležitosť zoznámiť sa s témou a s prístupom odborníka k téme bez toho, aby musel platiť.



PDF NÁVOD

Technické vybavenie do online kancelárie:

- ✓ Na čo konkrétne potrebujete technické zariadenie?
- ✓ Ako si vystavať nahrávaciu miestnosť?
- ✓ 2 konkrétne kombinácie kamera-mikrofón-svetlo
- ✓ Pre vyšší aj nižší rozpočet
- ✓ Najlepší program na nahrávanie kurzov do 2 eur mesačne!
- ✓ A viete ako si automaticky vygenerujete titulky do videí?

Áno, chcem tento návod bezplatne

S odoslaním súhlasíte s našou Ochranou osobných údajov. Vaše dáta spravujeme so starostlivosťou.

E-knižka ako spoplatnený produkt je obľúbenou voľbou odborníkov - začiatočníkov na online trhu, ktorí majú veľa vedomostí, ale nevedia ako začať. Hotovým produktom totiž online predaj nekončí, avšak len začína. Preto je dôležité nepreťažiť sa už pri tvorbe prvého produktu. Práve písomný formát e-knižky zabezpečuje dostatočnú anonymitu (odborník nemusí ísť pred kameru) a umožňuje mu vyjadriť sa vo formáte, ktorý mu je blízky.

V e-knižke sa nachádza okrem textu aj grafická časť - fotky, screenshots, či infografiky. E-knižku možno napísať vo worde, a potom postupne všetky texty aj s obrázkami vložiť napr. do [canvy](#), v ktorej odborník dosiahne konečnú grafickú úpravu. E-knižku potom stačí vložiť do Mentortools (Ako kurz s 1 modulom a 3 lekciami. Lekcia 1- úvod, lekcia 2 - e-knižka, lekcia 3 - promo spoplatneného produktu/ konzultácie.)

Nahratý online kurz

Nahratý online kurz je najuniverzálnejší formát produktu. Ponúka mnoho výhod. Pre odborníka je to predovšetkým dlhodobý pasívny príjem. Pretože pri nahratom kurze platí, že ho stačí raz vytvoriť a je možné ho predávať dlhodobo.

Nahratý online kurz je členený do modulov a lekcí. V lekciami môžu byť okrem videí taktiež texty, pdf-ká, linky na externé stránky, či už tradične obrázky a infografiky.

Pre odborníka má zmysel robiť nahratý online kurz práve ak už robí konzultácie alebo má vyučovacie hodiny a vie, že pri každom študentovi/ zákazníkovi alebo každému krúžku musí vysvetľovať tie isté časti. Ak tieto repetitívne časti spracuje do nahratého kurzu, ušetrí si čas, lebo namiesto opakovania sa môže ponúknuť prístup do kurzu. A potom jeho študenti/ zákazníci prichádzajú pripravení a počas hodín sa môžu venovať problematikám do hĺbky.

Nahratý online kurz teda môže tvoriť časť koučingového programu alebo môže byť doplnený o individuálne/ skupinové konzultácie. Nahratý online kurz je dokonca možné pretransformovať do predplatného produktu, kedy na týždennej/ mesačnej báze zákazníkom v kurze pribúdajú nové materiály.



MALÝ PRÁVNÝ SPRIEVODCA PRE ONLINE PODNIKATEĽOV

Kurz, v ktorom sa každý malý a stredný online podnikateľ dozvie, čo všetko musí podľa zákona urobiť na svojom webe a pri kontakte so svojimi (potenciálnymi) zákazníkmi.

Získaj kurz

★

OBSAH KURZU

MODULY 1	 1. Úvod 2 lekcie	O čom je tento kurz, pre koho je a ako s ním pracovať. Plus, predstavia sa vám podnikateľka Zuzana Pilčíková a právnička Eliška Džuganová.
MODULY 2	 2. Právna forma 2 lekcie	Kedy si založiť právnu formu a ako sa rozhodnúť medzi s.r.o.čkou a živnosťou.
MODULY 3	 3. Ochrana osobných údajov 5 lekcii	Ochrana osobných údajov je jedna z najdôležitejších tém online podnikania.
MODULY 4	 4. Duševné vlastníctvo 2 lekcie	Ako ochrániť svoju značku?
MODULY 5	 5. Všeobecné obchodné podmienky 1 lekcia	VOP upravujú zmluvné vzťahy medzi vami - podnikateľmi a vašimi klientmi.
MODULY 6	 6. Cookies na webe 3 lekcie	Čo sú to cookies a akú zákonnú povinnosť má každý, kto vlastní webstránku/ členskú sekciu/ e-shop?

Koučingový program

Koučingový program je konzistentná, individuálna podpora zákazníka. Väčšinou obsahuje niekoľko formátov a časovú os, na ktorej sa odborník so zákazníkom postupne dostávajú k cieľu.

Časová os môže byť rozdelená na týždne, na mesiace, na konzultácie alebo akýmkoľvek spôsobom, ktorý je pre danú tému pasujúci.

Koučingový program väčšinou obsahuje skupinové/ individuálne konzultácie, ktoré vedie odborník so zákazníkom/mi. Okrem toho je však skvelé do programu zahrnúť materiály v pdf- formáte, čeklisty, či videonahrávky. Preto mnohí odborníci ku koučingovému programu volia taktiež nahratý online kurz. Tak má koučingový zákazník prístup ku nahratému kurzu (napr. každý týždeň si prezrie práve jeden modul z kurzu) a na základe kurzovej časti sám vypracováva úlohy, ktoré potom na konzultáciách diskutuje s odborníkom.



Nahratý online kurz - kurzová časť pre účastníkov koučingu



Pravidelné skupinové alebo individuálne konzultácie

Koučingový program je komplexný, ale práve preto sa jeho cena väčšinou pohybuje najvyššie zo všetkých ostatných formátov produktov.

Individuálne konzultácie

Individuálne konzultácie sú skvelým spôsobom ako môže odborník ponúknuť individuálnu podporu aj mimo vysokonaceneného koučingového programu.

Individuálne konzultácie môže odborník ponúknuť ako:

- upsell k spoplatneným produktom (ak si zákazník zakúpi napr. e-knižku, môže si priplatiť a získať individuálnu konzultáciu)
- využiť konzultácie ako dočasný spoplatnený produkt ponúkaný v lead-magnete (na konci e-knižky alebo minikurzu zadarmo, ak ešte odborník nemá iný spoplatnený produkt)
- skombinovať konzultácie s nahratým kurzom (zákazník si môže zakúpiť konzultáciu, ak mu niečo v kurze nie je jasné a chce to individuálne skonzultovať)
- využiť bezplatné konzultácie na predaj vysokonacenených koučingových produktov

Individuálne konzultácie prebiehajú najčastejšie cez videohovor (napr. cez zoom, skype, google meets), avšak je možné uskutočniť takúto konzultáciu aj telefonicky.

Na rezervovanie individuálnej konzultácie možno vytvoriť objednávkový formulár cez FAPI. Položka je jedna konzultácia alebo balík konzultácií.

Následne po úhrade za konzultáciu cez tento objednávkový formulár sa zákazník presmeruje na termínový kalendár (cez [calendly](#) alebo [youcanbookme](#)), kde si vyberie termín konzultácie.

Položky a ceny

Konzultácia

30,00 €

Fakturačné údaje

E-mail*

Meno*

Priezvisko*

☐ Potrebujem vystaviť faktúru

Spôsob platby

MasterCard

VISA

Bankový prevod

Zhrnutie objednávky

Celkom k úhrade: 30,00 €

☐ Oboznámil som sa s [obchodnými podmienkami](#).

S vyplnením formulára súhlasíte s našou [Ochranou osobných údajov](#).

Odoslať objednávku

Školenia s certifikátom

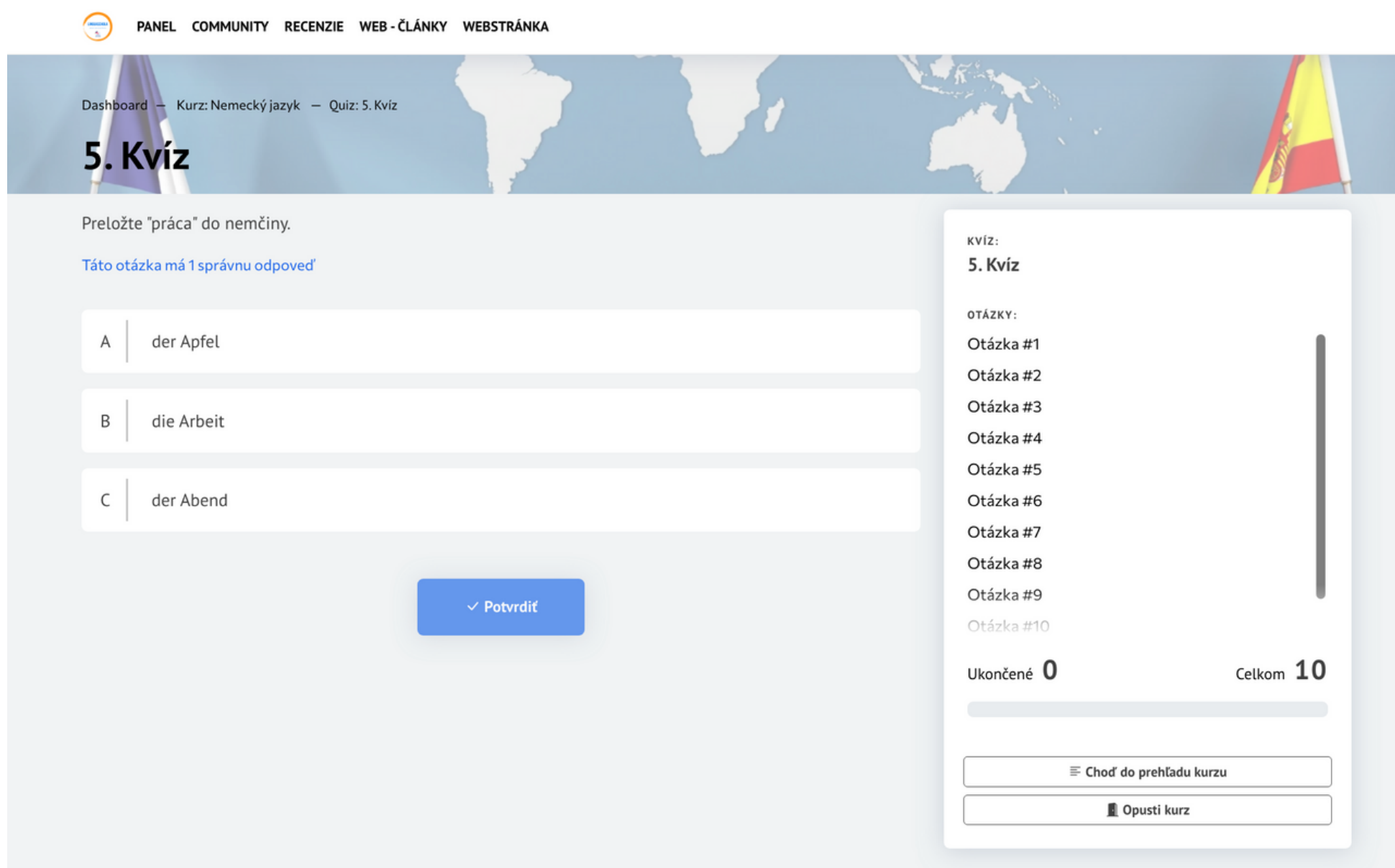
Jedinečný formát digitálneho produktu pre odborníkov sú taktiež tzv. školenia, ktoré môžu mať formát kurzu, koučingového programu alebo kombinovať viac formátov dokopy.

Výnimočným elementom je možnosť získania certifikátu, teda písomného potvrdenia o absolvovaní alebo úspešnom ukončení školenia.

Vďaka Mentortools má odborník možnosť do modulov vkladať kvízy, a teda automatizovane “odskúšať” študentov - buď po každej lekcii, na konci modulu alebo na záver kurzu. V kvízoch je taktiež možné nastaviť percentuálnu úspešnosť kvízu alebo či si ho študent môže zopakovať.

V štatistike každého študenta môže odborník taktiež vidieť, či si študent skutočne prešiel každú lekcii. Na základe týchto informácií potom odborník vystavuje certifikáty.

Okrem toho v členskej sekcii Mentortools možno tvoriť rôzne ďalšie produkty a ich kombinácie: zaškolenie tímu, zaškolenie zamestnancov, technické návody, testovanie študentov a mnoho ďalších formátov.



Akými spôsobmi možno za tieto produkty platiť?

Platba je neoddeliteľnou súčasťou predaja a zároveň je najdôležitejšou a najcitlivejšou časťou. Sebemenšia chyba alebo zaváhanie môže klienta od platby odradiť. Tým sa vaše predchádzajúce úsilie stane zbytočným.

Spôsoby platby možno jednoducho rozdeliť na "online" a "offline".

Online platobné metódy:

Online spôsob platby sa považuje za okamžitý. Jedná sa o napríklad:

- platbu kartou (Google Pay, Apple Pay, Click to pay)
- platobné tlačidlá
- platba kryptomenou
- SMS platba

Offline platobné metódy:

Offline spôsob platby je taký, ktorý nie je okamžitý, napríklad:

- klasický bankový prevod
- dobierka
- hotovosť



Hlavným rozdielom medzi online a offline spôsobom platby je rýchlosť. Online platobné metódy sú okamžité, t. j. napríklad po vyplnení kreditnej karty a potvrdení platby je vám okamžite pripísaná suma transakcie a môžete zákazníkovi okamžite poslať napríklad e-book. Na rozdiel od offline platobných metód sa transakcia pripíše s oneskorením a váš zákazník musí počkať, kým sa transakcia pripíše na váš účet.

Nevyhnutnou súčasťou pre online aj offline platobné metódy je automatizácia. V prípade, že by sme klientom ponúkali platbu kartou, ktorá je okamžitá. Ale zákazník by nedostal svoj produkt ihneď, nevyužívame plný potenciál tejto platobnej metódy. Je teda až nevyhnutné mať tieto platby automatizované. Čo to znamená?

V prípade, že vám klient zaplatí kartou, je potrebné zaistiť, aby sa daná objednávka automaticky označila ako zaplatená a zákazníkovi bol ihneď zaslaný e-book. Takto zaistíte, aby bol zákazník spokojný.

Podobne to platí pre platby klasickým bankovým prevodom. Tu je stále nevýhoda časového omeškania, ale rovnako ako pri platbe kartou, nechcete každú hodinu kontrolovať váš bankový účet a párovať platby s objednávkami ručne, takýto proces je potrebné automatizovať a tým si ušetriť hodiny strávené pri počítači.



Vlastníci online produktov a členskej sekcie si potrebujú zvoliť, aké spôsoby online platby za svoje produkty umožnia.

FAPI a Mentortools sa spojili a vytvorili jednoduché prepojenie online platobného styku s členskou sekciou.

Aké sú vlastnosti, výhody a nevýhody jednotlivých spôsobov platby?

Bankové prevody:

Hlavnou nevýhodou bankového prevodu je pomalosť tejto transakcie a tiež zložité zadávanie všetkých údajov do internetového bankovníctva. Oba tieto problémy čiastočne rieši platba pomocou QR kódu, ktorý rieši zložité zadávanie platobných údajov do internetového bankovníctva.

Platba kartou:

Hlavnou výhodou platby kartou je jej rýchlosť, pretože je okamžitá. Nevýhodou tohto spôsobu platby je, že sa zaň účtuje poplatok; platobné brány si z tohto spôsobu platby vždy strhávajú určité percento (v závislosti od podmienok).

Platobné tlačidlá:

Platobné tlačidlá riešia problémy tradičného bankového prevodu a jeho pomalosti. Platobné tlačidlá fungujú podobne ako bankový prevod, ale lepšie sa rieši rýchlosť tejto transakcie, ktorá je spracovaná v priebehu niekoľkých minút alebo hodín. Klient tak nemusí čakať niekoľko dní ako pri bankovom prevode.

SMS platba:

Tento spôsob platby sa nepoužíva príliš často, a to najmä z dôvodu nedôvery zákazníkov. Prostredníctvom SMS sa totiž uskutočňuje veľa podvodov. Platba SMS je teda jednou z najmenej bezpečných platobných metód.

Platba kryptomenami

Pre drvivú väčšinu klientov je tento spôsob platby nedostupný, pretože nevlastnia žiadnu kryptomenu, ktorou by mohli platiť. Volatilita tejto meny je navyše veľmi nestabilná.

Predplatné

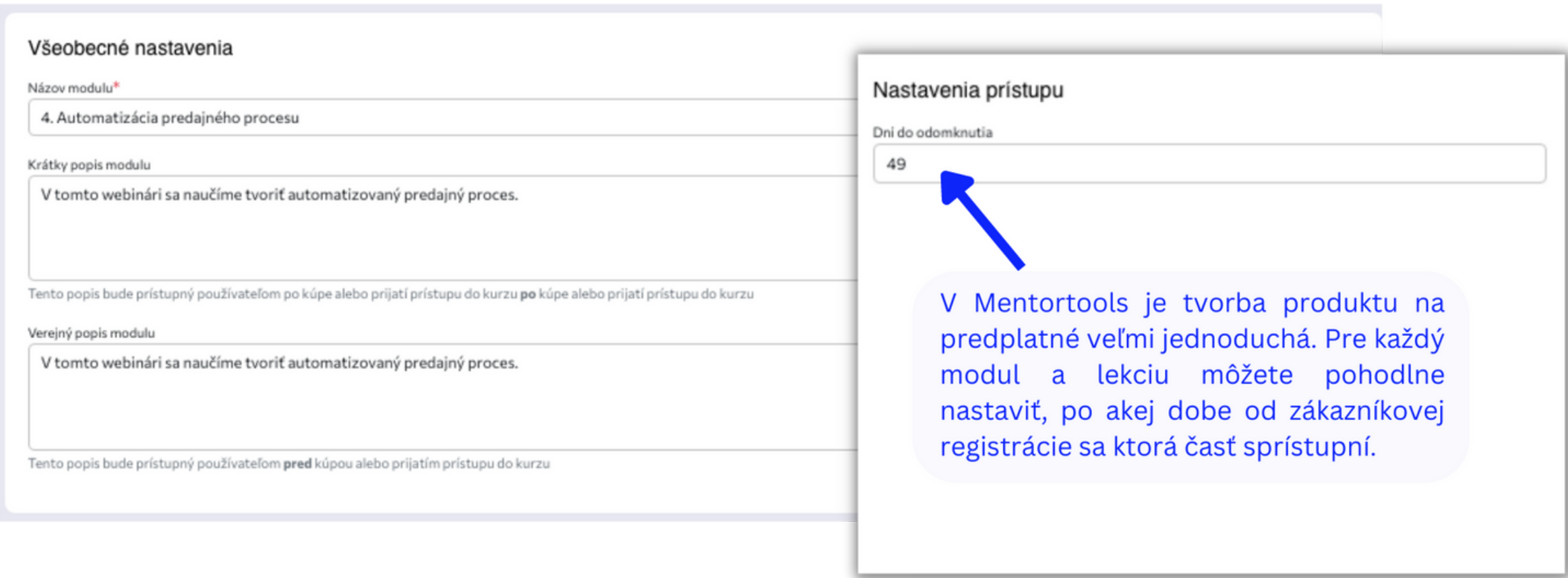
V prípade predaja predplatného, napríklad členskej sekcie, je výhodné využiť uloženie karty vášho zákazníka. Čo to znamená. V prípade, že si váš zákazník objedná predplatné do vašej členskej sekcie na 1. mesiac. Vy si môžete uložiť jeho kartu a ďalej každý mesiac klientovi predplatné predlžovať automaticky. Klient teda nemusí každý mesiac vyťahovať platobnú kartu z vrečka a opisovať jej údaje. Peniaze mu z uloženej karty rovno strhnete a dáte vedieť, že sa tak stalo a že má prístup na ďalší mesiac.

Platba na splátky

V prípade predaja drahého produktu, napríklad za 800€ (20 000 Kč), môžete svojim klientom ponúknuť platbu na splátky. Táto možnosť je výhodná pre klientov, ktorí si nemôžu dovoliť okamžite zaplatiť takú veľkú sumu, ale radi si ju rozložia na menšie časti.

Platba pomocou voucheru

Ide o platbu pomocou vopred zakúpeného voucheru, ktorý má jedinečný kód a vzťahuje sa priamo na konkrétny produkt. Túto platobnú metódu by sme mohli zaradiť do online platobných metód, pretože táto platba je tiež okamžitá. Teda voucher niekto vopred zakúpi, obdaruje tým svojho známeho, ktorý tento voucher následne využije. Tým, že je už voucher zaplatený, tak po jeho uplatnení môže klient rovno danú službu čerpať. Neprebíha už žiadna ďalšia transakcia, na ktorú by sa muselo čakať.



K čomu je predplatné?

Predplatné je forma opakovanej platby, ktorá sa najčastejšie používa pre členské sekcie, predplatné časopisov, noviniek atď. Pri takýchto predplatných je vhodné použiť funkcie na uloženie karty zákazníka. V tomto prípade sa váš zákazník do produktu na predplatné zaregistruje vložением údajov z karty. Tak získá prístup do vášho online produktu vo vašej členskej sekcii.

FAPI bezpečne uloží tieto údaje, a potom každý mesiac automaticky obnovuje predplatné. Zákazník tak nemusí každý mesiac vyťahovať kartu z vrečka a kopírovať jej údaje. Peniaze sa strhnú priamo z uloženej karty, vy o tom len dáte vedieť zákazníkovi (automatizovaným zasielaním mailu s faktúrou) a ten pokračuje vo využívaní vašich služieb a produktov.

KAPITOLA 2: VÝHODY PREDAJA PRODUKTOV NA PREDPLATNÉ

Predaj digitálnych produktov na predplatné je vhodný pre odborníkov, ktorí sa už zorientovali v online podnikaní a dokážu vytvoriť reklamnú kampaň, majú vytvorený automatizovaný platobný styk a dokážu konzistentne pracovať na nových obsahoch.

Pretože esenciou predplatného je prístup k stále novým, pribúdajúcim obsahom. Jednoduchým testom ako zistíte, že by ste mali bezpodmienečne využiť model predplatného je, ak máte napríklad facebookovú skupinu alebo blog, na ktoré pravidelne pridávate hodnotné obsahy. Pretože to, čo teraz robíte v skupine zadarmo, môžete ešte trochu skvalitniť a používať ako nové obsahy pre predplatné.

Predaj produktov na predplatné má veľmi motivujúce výhody, ktoré oslovia aj odborníkov, ktorí sa doteraz nad predplatným ešte nezamýšľali. Platba na predplatné je vhodná predovšetkým pre nahraté kurzy alebo kurzové časti pre koučing.

Čo znamená predplatné pre odborníka?

- **Plánovateľný príjem:** každý mesiac vám zákazníci platia predplatné, takže nemusíte každý mesiac začínať odznova s “honbou” na zákazníkov a príjem.
- **Pasívny zárobok:** vďaka Mentortools funkcii postupného odomykania modulov môžete do svojho kurzu (do ktorého pravidelne pridávate nové moduly) taktiež získavať nových zákazníkov, ktorí najprv prechádzajú cez moduly, ktoré ste možno nahrali už pred polrokom a vy už len mesačne prikladáte nové moduly.
- **Kumulované príjmy:** ak získate každý mesiac 10 zákazníkov, do polroka vám mesačné predplatné platí 60 zákazníkov (ak žiaden z nich nestornuje predplatné). O rok to môže byť cez 100 členov. Takýmto spôsobom pomaly navyšujete svoje príjmy bez dodatočnej námahy.



VÝHODY TVORBY PRODUKTU NA PREDPLATNÉ

PLÁNOVATEĽNÝ PRÍJEM

ZVÝŠENÁ INTERAKCIA

PASÍVNY ZÁROBOK

DLHODOBÍ KLIENTI

KUMULOVANÉ PRÍJMY

VYŠŠIE PRÍJMY DLHODOBO

RÝCHLY VSTUP NA TRH

LEPŠÍ AKO KONKURENCIA

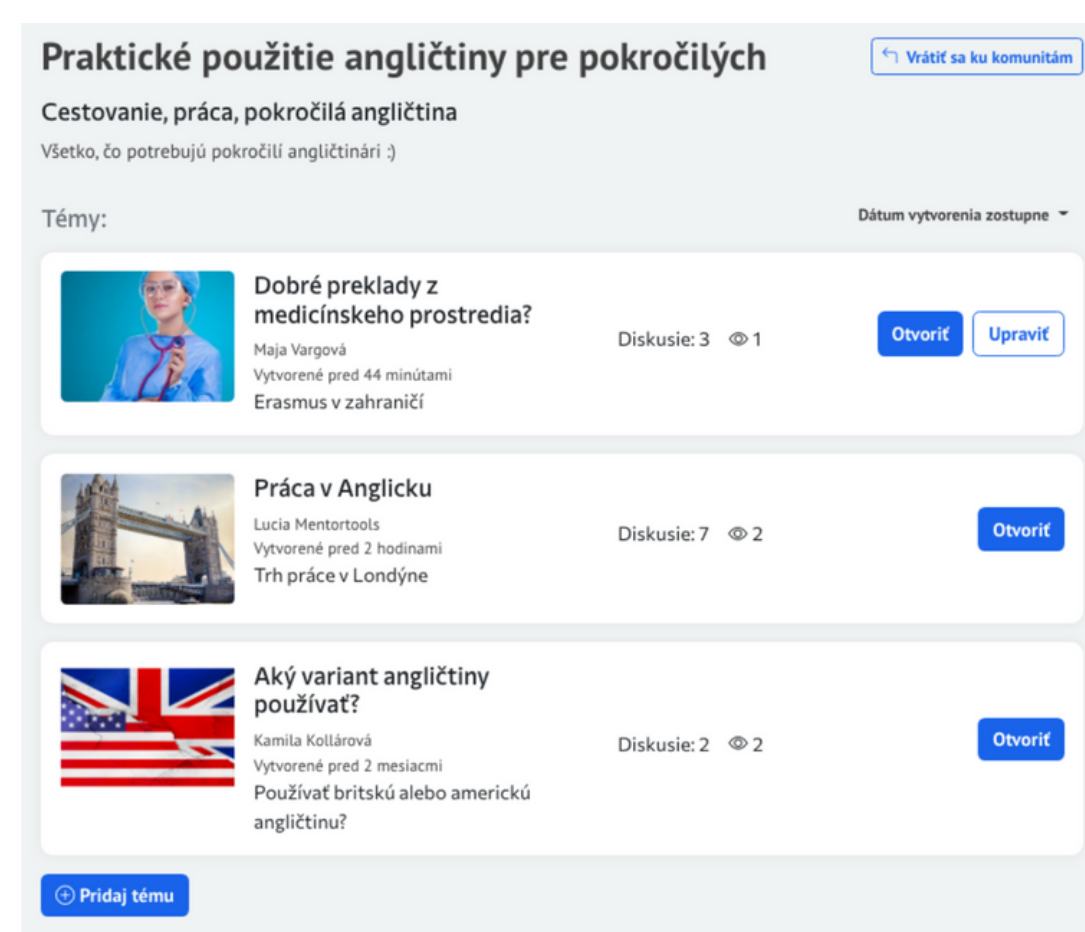
- **Rýchly vstup na trh:** s produktom na predplatné stačí vytvoriť obsah na prvých pár týždňov/ mesiacov a postupne dorábať materiály. Tak môžete predať produkt, ktorý bude trvať niekoľko mesiacov ešte predtým ako bude hotový pred prvým predajom. Zákazníci do produktu môžu vstúpiť/ zakúpiť si produkt individuálne (kedykoľvek) alebo napr. vždy prvého v mesiaci (po skupinách).
- **Zvýšená interakcia s klientmi:** vďaka individuálnym konzultáciám si môžu vaši zákazníci sami určiť, koľko konzultácií a kedy potrebujú. Alebo môžete v pravidelných intervaloch ponúkať skupinové konzultácie. Okrem toho ponúka Mentortools službu Komunity, kde môžu vaši zákazníci diskutovať jednotlivé moduly štruktúrovane a bez potreby viesť pre každý produkt facebookovú skupinu zvlášť.
- **Dlhodobí klienti:** klienti, ktorí si platia predplatné, si častokrát zaplatila cenovo drahšie koučingové programy, pretože počas doby predplatného mali možnosť spoznať vás a majú tak vo vás väčšiu dôveru. Okrem toho nemusíte každý mesiac začínať s počtom zákazníkom od nuly. Každý mesiac vám zákazníci pribúdajú.
- **Vyššie príjmy ako pri jednorázovej platbe:** keďže predplatné je väčšinou nižšia suma platená na mesačnej báze, je pre zákazníka jednoduchšie platiť za produkt v podobe predplatného aj po dobu jedného roka, pričom naraz (alebo na dve - tri splátky) by si takúto sumu dovoliť nemohol.
- **Lepší ako konkurencia:** vďaka tvorbe klubu na predplatné s kurzovou časťou a komunitou sa veľmi rýchlo odlišíte od iných tvorcov/ predajcov digitálnych produktov predovšetkým vo vysokokonkurenčných oblastiach.

Pre zákazníkov má predplatné taktiež niekoľko výhod, a preto tieto produkty preferujú

- **Učenie sa nových poznatkov na mesačnej báze:** pre klientov má psychologicky výhodu to, že majú materiály “rozkúskované”. Tak majú nielen každý mesiac deadline na časť materiálov, avšak ak si stihnú naštudovať materiály skôr, majú dokonca dobrý pocit z toho, že sú v predstihu.

- **Interaktívne učenie sa v komunite:** vďaka Mentortools funkcii Komunity majú vaši zákazníci možnosť diskutovať a vzájomne si pomáhať cez diskusie, príspevky a komentáre priamo vo vašej online akadémii.

Vďaka tomu budú vaši zákazníci motivovanejší súčasne postupovať so skupinou, klásť otázky a taktiež platiť si mesačné predplatné, aby mali prístup ku komunite.



- **Dynamickejšie získavanie poznatkov a zručností:** vďaka prísunu nových informácií každý mesiac je študent/ zákazník motivovaný zaoberať sa témou a neprokrastinovať. Keďže mu odchádzajú mesačné platby za službu, skôr si na kurz nájde čas.

KAPITOLA 3: AKO FUNGUJE MODEL PREDPLATNÉHO

Na to, aby ste mohli predávať svoj produkt na predplatné, potrebujete si nastaviť nasledovné:

1. Tvorba kurzu v Mentortools
2. Vytvorenie formulára pre predplatné za kurz vo FAPI
3. Mesačný prísun nových obsahov v kurze + komunita
4. Kumulovaný príjem z predplatného

1 - Tvorba kurzu v Mentortools

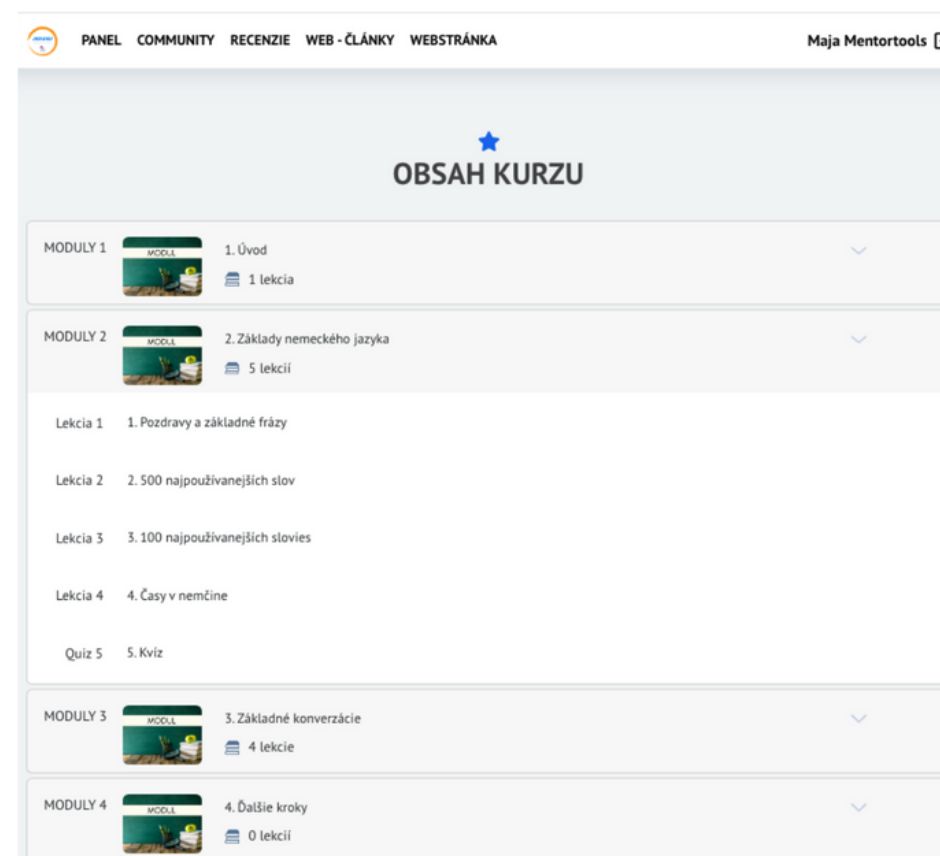
Mentortools je softvér, cez ktorý si vytvoríte vlastnú členskú sekciu aj bez tímu technikov a dizajnérov. Členská sekcia je niečo ako e-shop pre vaše digitálne produkty.

So softvérom Mentortools máte túto členskú sekciu pod vlastnou doménou, s vlastným dizajnom a máte úplnú kontrolu nad tým, aké produkty a v akej cene predávate. (Pozn. Mentortools nie je platforma, ale softvér, cez ktorý má každý odborník vlastnú členskú sekciu - presne ako to funguje pri bežných webstránkach.)

Hneď po tom, ako sa [registrujete do Mentortools](#), môžete začať s tvorbou svojich vlastných digitálnych produktov. Pre prvý produkt na predplatné si potrebujete nastaviť nový kurz, pomenovať ho a vytvoriť štruktúru kurzu cez moduly a lekcie.

Na začiatok je dôležité vytvoriť štruktúru modulov a lekcí minimálne na pol roka, i keď vám pred vstupom na trh stačí mať hotové len dva moduly (teda úvodný modul, prvý vecný modul a druhý vecný modul).

Do lekcí postupne pridávate obsahy: texty, obrázky, infografiky, videá, audionahrávky a ďalšie. Okrem toho môžete do kurzu pridať samo-vyhodnocovacie kvízy - napríklad na konci každého modulu.



2 - Vytvorenie formulára pre predplatné za nahratý online kurz vo FAPI

Akonáhle máte produkt v Mentortools vytvorený, teraz potrebujete nastaviť predajný formulár vo [FAPI](#). FAPI je predajný nástroj, vďaka ktorému si nastavíte fakturácie, rozposielanie faktúr na mail zákazníkov, a samozrejme, objednávkový formulár, či platobnú bránu pre automatizované platby za vaše online produkty.

Jednou z veľkých kvalít FAPI je práve nastavenie spôsobu predplatného za váš digitálny produkt. Tak sa budú vášmu zákazníkovi automatizovane strhávať napr. mesačné platby priamo z jeho kreditnej karty, ktorú vám zadá pri prvej platbe.

Na to, aby ste mohli predávať produkt na predplatné, potrebujete si nastaviť tento spôsob platby v objednávkovom formulári FAPI. Vo formulári sa potom pre našich zákazníkov vždy zobrazí, že sa jedná o platbu na predplatné a budú vidieť informáciu, v akých intervaloch im bude platba za produkt sťahovaná.

Po tom, ako nám zákazník prvýkrát vyplní všetky potrebné údaje a za produkt zaplatí, mesačne sa mu strhávajú peniaze priamo z jeho karty. Každý mesiac taktiež dostane z FAPI zaslanú faktúru o platbe.

Položky a ceny

Nemecký jazyk

99,00 €

mesačne

Fakturačné údaje

E-mail*

☐ Potrebujem vystaviť faktúru

Spôsob platby

Číslo karty

XXXX XXXX XXXX XXXX

Dátum expirácie

CVC

MM/RR

123

Zhrnutie objednávky

Celkom k úhrade: 99,00 €

☐ Oboznámil som sa s obchodnými podmienkami.
S odoslaním formulára súhlasíte s ochranou osobných údajov.

Odoslať objednávku

Vytvorené v predajnom systéme [FAPI](#)

Možnosť stornovať predplatné je veľmi jednoduchá na administráciu. Ak vám zákazník po čase napíše, že o predplatné už nemá záujem, vo FAPI v položke si nájdete daného klienta a [podľa tohto postupu](#) do 2 minút nastavíte ukončenie predplatného.

3 - Mesačný prísun nových obsahov v kurze + komunita

Ak sa rozhodnete, že predplatné bude prebiehať na mesačnej báze, tak vám na začiatok stačí urobiť úvodný modul (predstavenie autora, predstavenie kurzu, prípadne užitočné dokumenty na začiatok), a potom dva vecné moduly (s tým, že prvý modul sa pre užívateľa odomkne hneď na začiatku a druhý až o mesiac).

Samozrejme, že ak si niekto kurz zakúpi v máji, tak v máji sa mu otvorí úvodný a prvý vecný modul a v júni sa mu otvorí druhý vecný modul. Ak si niekto kurz zakúpi v októbri, úvodný a prvý vecný dostane v októbri, druhý vecný dostane v novembri.

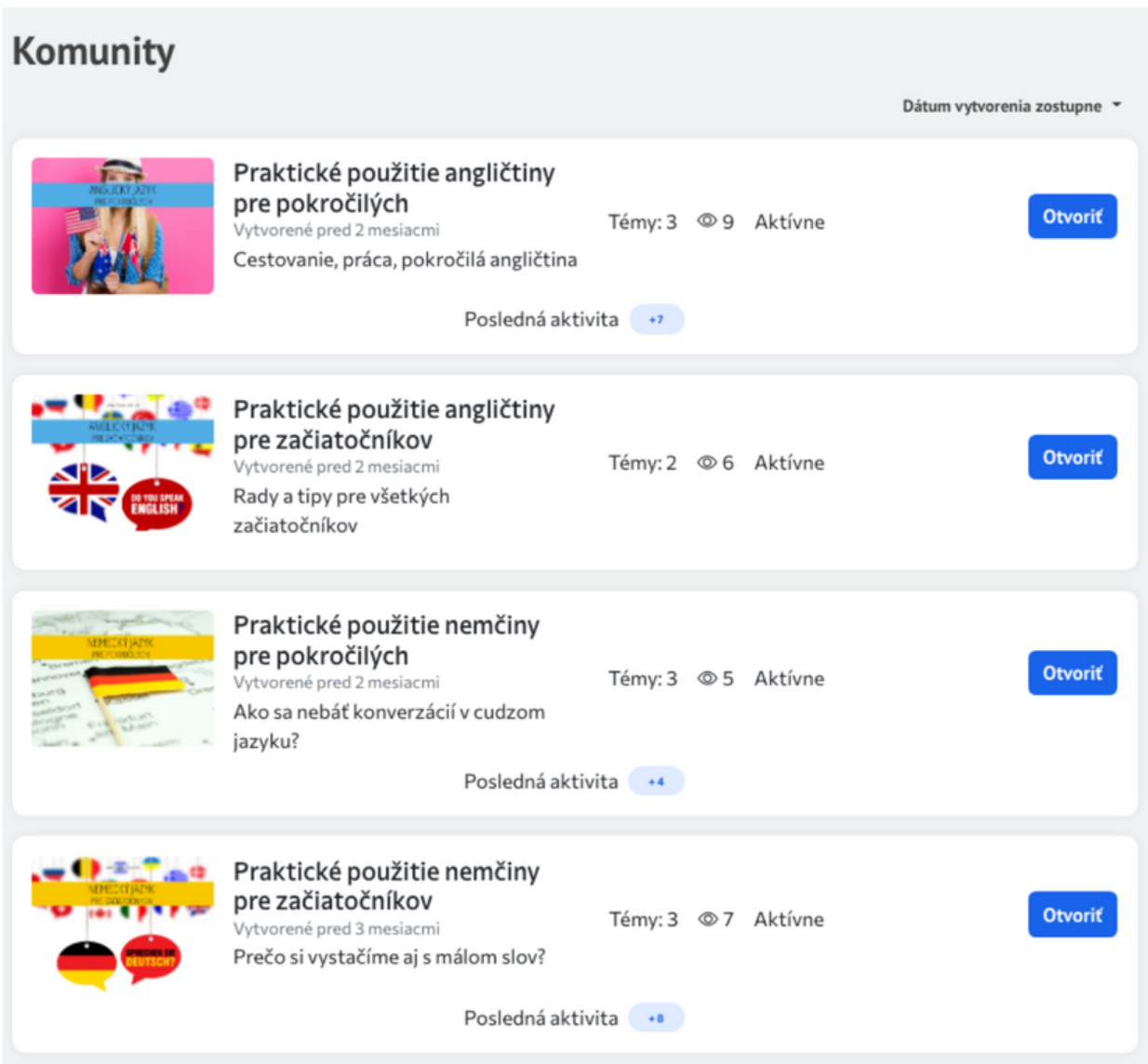
Takto máte nachystaný produkt na predplatné. Pretože hneď ako si produkt niekto zakúpi, dostane prístup k prvému vecnému modulu a o mesiac k druhému vecnému modulu. Tak máte dva mesiace čas na tvorbu ďalších modulov, ktoré sa zákazníkom budú postupne otvárať.

Dĺžka trvania kurzu na predplatné môže byť len pol roka, ale ak je to možné, môžete mať vytvorený dlhodobý, niekoľkoročný produkt na predplatné, ktorý bude mať aj cez 30 modulov, ktoré sa postupne mesiac čo mesiac otvárajú.

Komunity ako spôsob udržania zákazníka

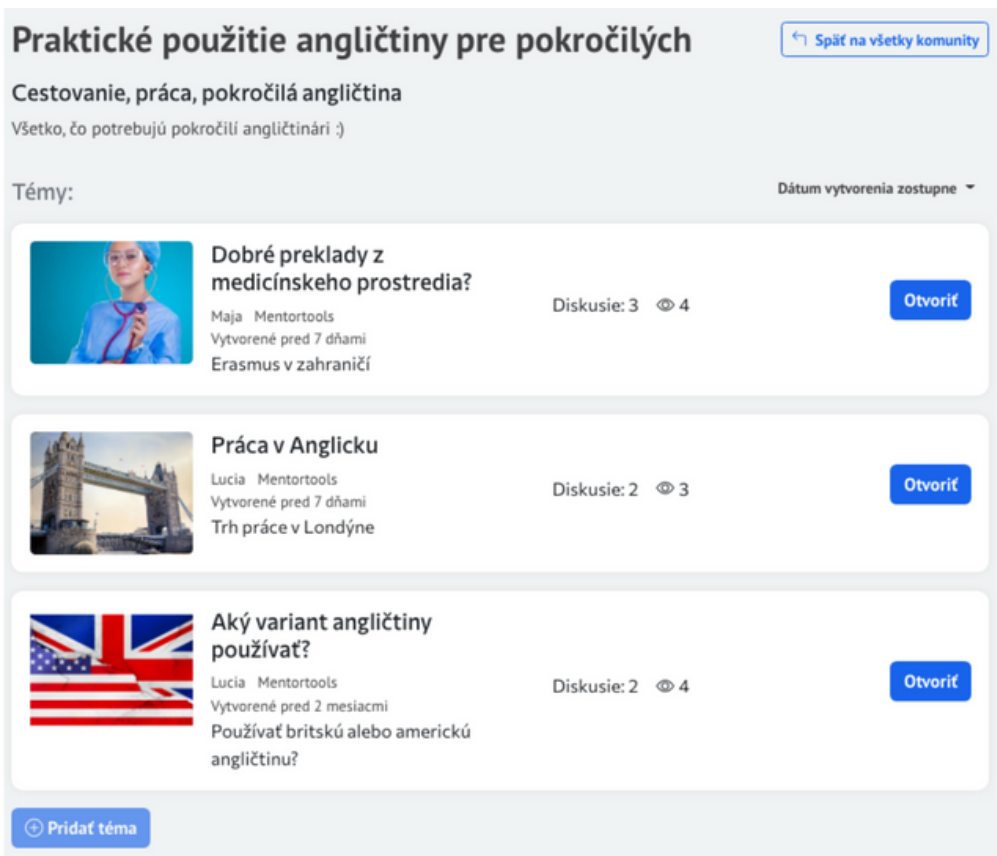
Okrem mesačne pribúdajúcich nových modulov by ste mali zvážiť prácu s novou funkciou Mentortools - Komunity. Táto funkcia je priamo v softvéri Mentortools a umožňuje vám otvoriť pre konkrétne produkty diskusné fóra, ktoré sú tematicky kategorizované.

Výhodou takýchto diskusných fór je predovšetkým neustály prísun dôležitých informácií (okrem pravidelných mesačných odomknutí nových modulov/ lekcií) a vzájomná komunikácia zákazníkov medzi sebou.



Zákazníci si môžu pre diskusiu vytvoriť používateľské meno, a tak môžu s ďalšími zákazníkmi anonymne - otvorene - diskutovať aj na privátne témy.

Ak sa zákazník rozhodne ukončiť predplatné, zanikne mu prístup nielen do kurzu, ale aj do komunity - a preto je pre mnohých zákazníkov práve komunita rozhodujúci bod, prečo si naďalej platiť predplatné.



Pre tvorbu komunit neodporúčame zakladať facebookové skupiny, nakoľko na tie podnikatelia na facebooku nemajú právny nárok, a môže sa stať, že vám facebook z dňa na deň skupinu zmaže.

Plus, po istej dobe sa informácie a témy v skupine “strácajú”, nie je ľahké ich dohľadať a tak sa noví zákazníci pýtajú dookola tie isté otázky, čo je pre ostatných členov skupiny časom frustrujúce.

Vďaka Komunitám v Mentortools sú diskusie zadelené do tém, takže keď sa niekto chce opýtať otázku, musí ju vložiť do konkrétnej témy - kde tú istú otázku nájde v diskusiiach, takže si už len prečíta odpovede a ak chce niečo dodať, urobí to už v existujúcej diskusii.

4 - Kumulovaný príjem z predplatného

Kurzy na predplatné majú pre zákazníkov veľkú výhodu v tom, že nemusia za kvalitné obsahy platiť naraz veľkú sumu. Naopak, takéto produkty môžete ponúkať už za 9€ mesačne. Výhodou je, že takýto produkt sa predáva oveľa rýchlejšie, pretože obsahuje prístup ku komunite a mesačný prísun nových informácií.

Predstavte si, že predávate kurz na predplatné za 30€. Na začiatku roka nemáte žiadnych zákazníkov, takže počet existujúcich zákazníkov je 0. Počas januára sa vám podarí získať prvých 5 zákazníkov, za ktorých zarobíte v prvom mesiaci 150€.

Ďalší mesiac pribudne 8 zákazníkov. Lenže 30 € vám platia aj zákazníci z januára, keďže im sa otvára modul pre druhý mesiac. Tak máte dokopy 13 zákazníkov, za ktorých zarobíte 390 €.

V marci to vyzerá nasledovne. Z januára a februára máte 13 zákazníkov. A pribudlo 8 nových. Lenže! Jeden zákazník, ktorý si kúpil produkt v januári a jeden z februára stornovali predplatné. Takže aj keď ste získali 8 nových zákazníkov, v “čistom” je to len 6, pretože 2 z minulých mesiacov odišli. Spolu však za marec platí 19 zákazníkov, čo je 570 €.

Na konci roka môžete vďaka kumulovanému príjmu zarobiť až vyše 5000 €. A keď si platby za celý rok spočítame, zistíme, že za produkt na predplatné za veľmi výhodných 30 € ste zarobili skoro 26 000 €!

Tabuľka, ktorá zobrazuje nárast príjmov na základe predaja produktu na opakovanú platbu (predplatné).

Mesiac	Počet existujúcich klientov	Počet nových klientov	Klienti dokopy	Zárobok
Január	0	5	5	150€
Február	5	8	13	390€
Marec	13	6	19	570€
Apríl	19	9	28	840€
Máj	28	11	39	1.170€
Jún	39	16	55	1.650€
Júl	55	17	72	2.160€
August	72	14	86	2.580€
September	86	19	105	3.150€
Október	105	17	122	3.660€
November	122	21	143	4.290€
December	143	31	174	5.220€
Dokopy za rok	174	-		25.830€

Samozrejme, že treba počítať s tým, že vám zákazníci môžu predplatné stornovať, avšak čím viac zarobíte, tým viac môžete vložiť do marketingu a o to viac zákazníkov mesačne získate. Kumulovaný príjem je výhodný v tom, že nezačínate každý mesiac na nule, zostávajú vám zákazníci z predošlých mesiacov.

Takýmto spôsobom môžete mať vytvorené 2 produkty, kde jeden bude stať napríklad len 30 € a druhý bude VIP za 99 €, v ktorom budete mať napríklad cez zoom 2x do mesiaca dodatočné skupinové zoom konzultácie v cene predplatného. Link na konzultácie môžete pridávať priamo do lekcie Mentortools, prípadne ho na vašich zákazníkov rozposielať na mail.

KAPITOLA 4: KUMULOVANÝ PRÍJEM Z PREDPLATNÉHO

Príprava na produkt, ktorý sa bude predávať na báze predplatného, si vyžaduje nastavenie niekoľkých krokov navyše. Všetky nasledovné kroky dokážete nastaviť s FAPI a Mentortools a nepotrebujete žiadne ďalšie softvéry a dokonca si všetky kroky môžete nastaviť sami - bez tímu technikov a dizajnérov.

Ak ste na začiatku FAPI a Mentortools cesty, samozrejme, že si potrebujete vytvoriť základné nastavenia v oboch softvéroch. S tým vám pomôžu [návod v Mentortools](#) a [nápoveda vo FAPI](#).

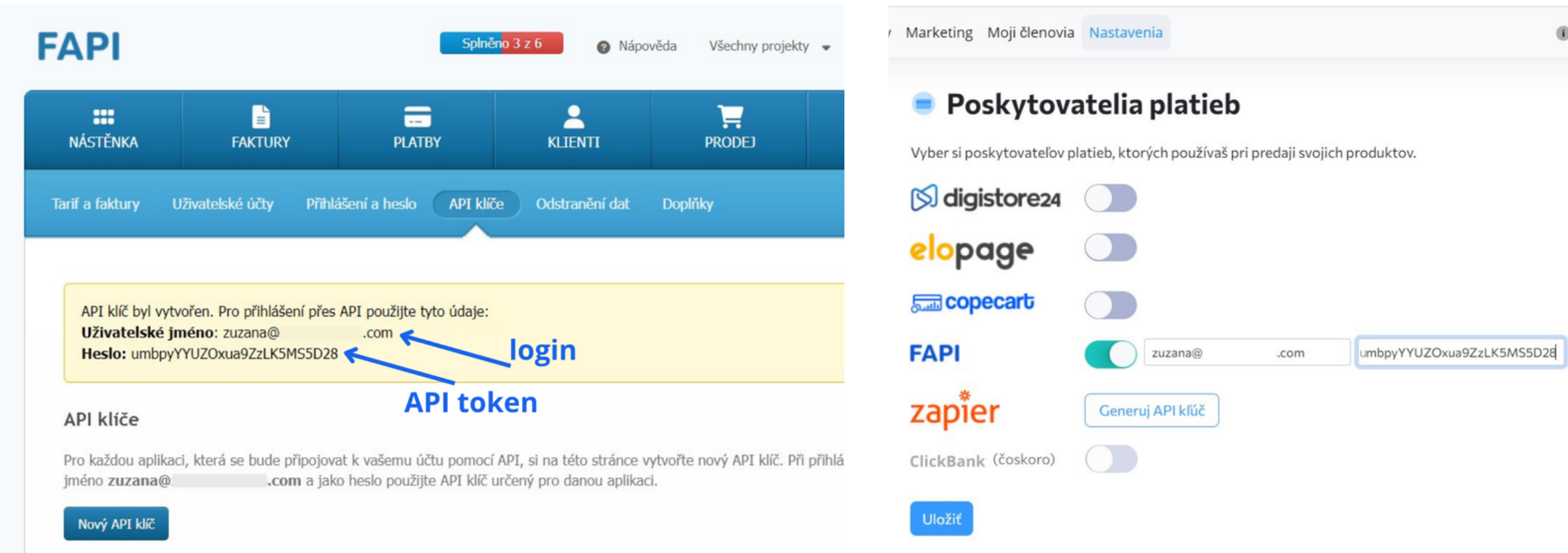
Teraz sa spolu pozrieme na to, ako sa navigovať v jednotlivých krokoch pri tvorbe digitálneho produktu a nastavení predplatného.

- 1.Prepojenie Mentortools a FAPI (API)
- 2.Tvorba online kurzu v Mentortools
- 3.[FAPI nastavenie Platobnej brány](#)
- 4.[Nastavenie opakovaných platieb vo FAPI](#)
- 5.Prepojenie Mentortools a predajného formulára vo FAPI
- 6.Prepojenie predplatného produktu v Mentortools s FAPI produktom

1 - Prepojenie Mentortools a FAPI

Keď ste zaregistrovaní do oboch softvérov, teraz potrebujete tieto softvéry prepojiť na to, aby spolu mohli komunikovať. Toto prepojenie prebieha cez API a slúži na to, aby sme mohli v ďalších bodoch nastaviť, pre platbu ktorého produktu vo FAPI sa zákazníkovi rozpošle ktorý produkt v Mentortools.

Prepojenie cez API je jednoduché a zvládnete ho do 5-tich minút. Jednoducho postupujte podľa prvého bodu v návode Mentortools: 1. [PREPOJENIE API](#).



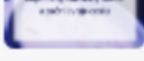
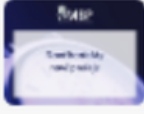
2 - Tvorba online kurzu v Mentortools

Tvorba online kurzu je v Mentortools veľmi jednoduchá a zvládne ju každý aj bez predošlých technických znalostí. Jednoducho si vytvorte kurz podľa tohto postupu [v návodoch Mentortools](#).

Okrem tohto postupu je veľmi dôležité správne si nastaviť online kurz pre formu predplatného. V tretej kapitole sme si už ozrejmili, prečo by sme mali mať vytvorené aspoň 3 moduly.

Váš kurz by mal obsahovať:

- Úvodný modul: v tomto module môžete vytvoriť lekcie: o autorovi, o kurze, dôležité dokumenty
- Prvý vecný modul: v tomto module vytvorte od 2 do 8 lekcí pre prvý mesiac + na konci modulu môžete vytvoriť [samo-vyhodnocovací kvíz](#)
- Druhý vecný modul: v tomto module vytvorte od 2 do 8 lekcí pre prvý mesiac + na konci modulu môžete vytvoriť samo-vyhodnocovací kvíz. Tento modul sa odomkne až o mesiac od kúpy produktu. Návod na nastavenie odomkania modulov a lekcí [nájdete v tomto postupe](#).

MODULY 1		1. Úvod do Mentortools Biznis Programu 1 lekcia	▼
MODULY 2		1. Nájdí svoj skutočný talent a začni svoju cestu 4 lekcie	▼
MODULY 3		2. Pohodlne k prvým 10-tím zákazníkom dostupné o 20 dní a 23 hodin 4 lekcie	▼
MODULY 4		3. Nové kontakty - nové predaje dostupné o 34 dní a 23 hodin 4 lekcie	▼
MODULY 5		4. Automatizácia predajného procesu dostupné o 48 dní a 23 hodin 4 lekcie	▼
MODULY 6		5. Facebooková reklama - pokročilé nastavenie dostupné o 62 dní a 23 hodin 4 lekcie	▼
MODULY 7		6. Affiliate Program Mentortools - zarábajte s nami dostupné o 76 dní a 23 hodin 4 lekcie	▼

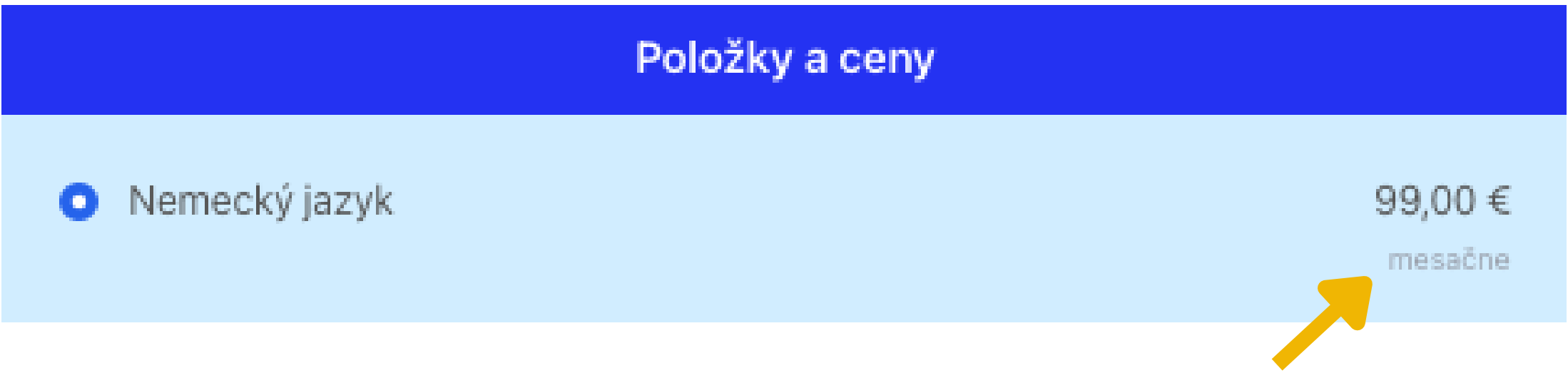
Po spustení kurzu na trh v podobe predplatného by ste mali naďalej pracovať na ďalších materiáloch a postupne pre každý mesiac dotvárať nový modul.

Hneď na to nastavte odomknutie tretieho modulu na 2 mesiace. Takto budete postupovať ďalej a každý ďalší modul sa pre zákazníkov bude odomykať o ďalší mesiac. V kurze vo vašej členskej sekcii vždy vidia, po koľkých dňoch sa im sprístupnia ktoré časti.

Okrem toho môžete využiť funkciu Komunity v Mentortools a pravidelne prispievať diskusie a motivovať svojich zákazníkov do diskusií.

3 - FAPI nastavenie platobnej brány

Na to, aby ste mohli ponúkať produkty na predplatné, potrebujete platobnú bránu. Tá vám umožňuje priamo cez objednávkový formulár ponúknuť možnosť platby platobnou kartou.



Prečo platba len platobnou kartou?

Tak sa pri prvej platbe za produkt na predplatné uložia tieto zákazníkove platobné údaje a v pravidelných intervaloch (vami určených, najčastejšie mesačne) sa mu bude z účtu sťahovať čiastka predplatného.

Ako si vytvoriť platobnú bránu?

Platobná brána je časť objednávkového formulára, do ktorého zákazník vkladá údaje z platobnej karty. FAPI môžete prepojiť s rôznymi platobnými bránami, napr. GoPay, Stripe, Comgate alebo Pays (stačí vám jedna platobná brána). [Návody na prepojenie nájdete tu.](#)



Platobná brána je pre zákazníka bezpečným, rýchlym a jednoduchým riešením ako nakupovať online.

Platobnú bránu ako možnosť platby využíva každý kvalitný e-shop ako aj členská sekcia pre digitálne produkty.

4 - Nastavenie opakovaných platieb vo FAPI

Teraz, keď už máte produkt a nastavenie platobnej brány, vo FAPI si nastavíte produkt a predajný formulár.

Produkty

Produkt potrebujete na to, aby ste ho mohli vložiť do predajného formulára. Pomoc s tvorbou [produktu vo FAPI nájdete tu](#). Keď budete mať produkt definovaný (Typ produktu = jiná elektronicky poskytovaná služba), môžete prejsť do Prodejní formuláře.

Predajné formuláre

Teraz vytvoríte predajný formulár, ktorý sa však bude od bežného predajného odlišovať práve v tom, že v ňom definujeme, že ide o opakovanú platbu. [Návod na tvorbu bežného predajného formuláru nájdete tu](#). Odporúčame, aby ste si najskôr vytvorili takýto bežný predajný formulár a až po uložení ho upravili podľa [postupu pre opakované platby](#).

Položky a ceny

☒ Základný balík

10,00 €

☐ Rozšírený balík

25,00 €

☐ Prémiový balík

45,00 €

Fakturačné údaje

E-mail*

☐ Potrebujem vystaviť faktúru

☒ Doručiť na inú adresu

Meno*

Priezvisko*

Názov firmy*

Ulica*

Mesto*

PSČ*

Štát*

Spojené arabské emiráty

▼

Spôsob platby

Bankový prevod

Zhrnutie objednávky

Celkom k úhrade:

10,00 €

Odoslať objednávku

To najdôležitejšie v nastaveniach pre opakované platby je:

- Nastavená platba len cez platobnú kartu
- Povolenie platby na vyžiadanie u platobnej brány
- V predajnom formulári zapnúť Automatické strhávanie z karty
- Zapnuté vystavovanie zálohových faktúr
- Zapnuté vystavovanie pravidelných faktúr

Návod na správne vytvorenie [formuláru pre opakované platby nájdete tu](#).

5 - Prepojenie Mentortools a predajného formulára vo FAPI

V predajnom formulári v časti **4- Akce** potrebujete na konci vyplniť už len dve veci. Čo sa stane, ak niekto uhradí alebo stornuje objednávku (v predajnom formulári ponúkate len jeden produkt). V týchto prípadoch musia spolu FAPI a Mentortools komunikovať.

Událost	Akce
zaplacení objednávky	spustit programový skript https://app.mentortools.com/entity_api/fapi/program-me... -- souhlas se zpracováním osobních údajů -- Odebrat akci ↓
stornování objednávky	spustit programový skript https://app.mentortools.com/entity_api/fapi/program-me... -- souhlas se zpracováním osobních údajů -- Odebrat akci ↑

Přidat další akci

Pri zaplacení objednávky:

- FAPI na mail zákazníka zašle faktúru a potvrdenie o kúpe
- Mentortools na mail zákazníka zašle prístupové údaje ku kurzu
- FAPI každý mesiac zasiela faktúry na mail

Pri stornovaní objednávky:

- Mentortools zablokuje prístup ku kurzu (a ku komunite naviazanej ku kurzu)

Na to, aby ste mohli správne doplniť časť 4-Akce, potrebujete postupovať podľa [kroku 2 v tomto návode](#). Takto bude FAPI “informovať” Mentortools, vždy keď sa udeje zmena v platbe, aby na to mohol Mentortools “reagovať”.

6 - Prepojenie predplatného produktu v Mentortools s FAPI produktom

Po tom, ako máte už všetko nastavené, chýba vám už len posledný krok. Jednoducho povedané, chcete, aby Mentortools vedel, kedy má rozposlať prístup práve k tomu vášmu produktu na predplatné. Je to práve vtedy, keď niekto vyplní a uhradí predajný formulár vo FAPI.

Časom však budete mať aj 10 produktov v Mentortools a 10 predajných formulárov vo FAPI. Preto potrebujete u každého produktu v Mentortools priamo určiť, či ide o spoplatnený produkt. A v prípade, že je produkt spoplatnený, Mentortools potrebuje vedieť, pri platbe ktorého z FAPI predajných formulárov má posilať prístupové údaje na ktorý produkt.

Postupujte [podľa kroku 3 v tomto návode](#). Maily s prístupovými údajmi, ktoré sa rozposielajú z Mentortools, nájdete v Mentortools - Nastavenia - Uvítacie mail. Tieto maily už nemusíte upravovať, všetko je nastavené.

Gratulujeme! Teraz máte nastavené všetko, čo potrebujete na to, aby ste mohli dlhodobo, predvídateľne a profesionálne zarábať predajom produktov na predplatné. A to všetko vďaka tejto unikátnej spolupráci FAPI a Mentortools.

Všetky ďalšie kroky nájdete v ďalšej lekcii tohto balíka.

*Zuzana Pilčíková, CEO MENTORTOOLS
Jiří Slischka, CEO FAPI*