



**FREE**

**10 przykazań  
skutecznego  
partnera**

Adam Odojewski

# „10 przykazań skutecznego partnera”

**darmowy ebook  
dostarczony przez**

**SKUTECZNYPARTNER.PL** |  
Prawdopodobnie wszystko o Programach Partnerskich

**Niniejsza publikacja może być kopiowana i rozprowadzana bez ograniczeń tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez autora. Zabrania się jakichkolwiek zmian w treści i formie ebooka bez pisemnej zgody autora. Zabrania się jego odsprzedaży i/lub czerpania korzyści finansowych z jego udostępniania.**

© copyright by Adam Odojewski

data: 10.09.2005

Wydanie I

Tytuł: 10 przykazań skutecznego partnera

Autor: Adam Odojewski

Autor jest redaktorem strony [AkademiaBiznesu.pl](http://AkademiaBiznesu.pl). Uczestniczy w wielu programach partnerskich i od 2001 roku zarabia na tworzeniu dochodowych stron internetowych. Swoją wiedzę zaczerpnął z serwisu [CzasNaE-Biznes](http://CzasNaE-Biznes), podręcznika Krzysztofa Abramka „[Zostań SuperPartnerem](#)” oraz własnych doświadczeń.

**Niniejsza publikacja może być kopiowana i rozprowadzana bez ograniczeń tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez autora. Zabrania się jakichkolwiek zmian w treści i formie ebooka bez pisemnej zgody autora. Zabrania się jego odsprzedaży i/lub czerpania korzyści finansowych z jego udostępniania.**

# Zamiast wstępu – FAQ

## Dla kogo jest ten ebook?

Przede wszystkim dla uczestników wszelkich programów partnerskich. Napisałem go z myślą o początkujących i średnio-zaawansowanych partnerach. Zakładam, że czytelnik posiada podstawową wiedzę na temat funkcjonowania programów partnerskich i **rozumie** zasady ich działania.

## Jakie korzyści odniosę z lektury ebooka?

Poznasz zasady skutecznego uczestnictwa w programach partnerskich. Dowiesz się, według jakich wytycznych pracują najlepsi partnerzy. Nauczysz się procesu tworzenia dochodowych stron internetowych, a jeśli już posiadasz swój serwis – będziesz wiedział jak zwielokrotnić jego dochodowość. Ponadto dowiesz się, skąd jeszcze możesz czerpać wiedzę i uczyć się sztuki zarabiania w programach partnerskich.

## Dlaczego ten ebook jest darmowy?

Książkę napisałem z myślą o promocji własnej osoby i swojego serwisu internetowego ([AkademiaBiznesu.pl](http://AkademiaBiznesu.pl)). Mimo że zawiera bardzo wartościowe informacje i mógłbym ją sprzedawać za co najmniej 40 zł, bardziej zależy mi na swojej marce. Dlatego daję ci tę publikację całkowicie **za darmo**. Co więcej, możesz rozprowadzać tego ebooka bez ograniczeń i udostępniać na swojej stronie. Możesz wykorzystać go do pomocy swoim subpartnerom lub promocji własnych list mailingowych. Stawiam tylko jeden warunek - ebook jest i zawsze będzie **bezpłatny**. Nie wolno ci czerpać jakichkolwiek korzyści finansowych za jego **dystrybucję**. Pamiętaj o tym.

*Adam Odojewski,  
skuteczny partner*

## Po pierwsze:

### Polecaj **tylko** najlepsze produkty

Pamiętaj, że polecając komuś produkt lub usługę jesteś współodpowiedzialny za potencjalny zakup. Pisząc nieprawdziwe pochwały przedmiotu transakcji działasz nie tylko na niekorzyść sklepu (sprzedawcy) oraz klienta, przede wszystkim rujnujesz siebie jako autorytet w dziedzinie, na której chcesz zarabiać. Musisz bardzo dokładnie wybierać programy partnerskie i produkty do promowania – jeżeli nie jesteś pewien ich najwyższej jakości, po prostu zrezygnuj.

Ale co zrobić, aby poznać wszystkie cechy (zalety i wady) produktu, by potem umiejętnie i szczerze go promować? Odpowiedź jest prosta – musisz się z nim zapoznać. Moja rada jest następująca: napisz do managera twojego programu partnerskiego i zapytaj, czy może ci bezpłatnie udostępnić do testów produkt, który zamierzasz promować. Jeśli masz dobrą stronę internetową, a manager uzna, że jesteś dobrym partnerem – zgodzi się. Może to wiązać się z podpisaniem klauzuli poufności, ale o wszystkim dowiesz się podczas rozmów.

Najczęściej jednak właściciele pp nie chcą rozdawać za darmo swoich produktów, gdyż wiąże się to z dużymi kosztami, np. w przypadku hostingu, albo nie wirtualnych zakupów typu książki, gry komputerowe etc. Może ci się wydawać, że to naciąganie ze strony sklepu, może ci się wydawać, że wystarczy skopiować/przeredagować ofertę ze strony sprzedawcy... ale to zgubne podejście.

Zapewne zauważyłeś, że na swojej stronie promuję ebooka „[Zostań SuperPartnerem](#)” autorstwa Krzysztofa Abramka. Oceniając treść książki

przez pryzmat moich własnych doświadczeń jestem w stanie stwierdzić, że ebook jest naprawdę dobry. Stanowi kompendium wiedzy dla uczestnika programów partnerskich, zawiera wskazówki, z których **warto** korzystać. A teraz – czy wiedziałbym o tym, gdybym go nie przeczytał? Czy mógłbym ci go polecić i ryzykować własnym autorytetem?

Nie zwlekaj więc, postaraj się przetestować produkt, który chcesz promować. Jeśli będziesz musiał go kupić... kup.

## **Po drugie:**

### Bądź cierpliwy

Jeżeli przeczytałeś rozdział „[prawidłowości](#)” na mojej stronie, wiesz już o syndromie sześciu miesięcy. Mianowicie o tym, że wg badań przeprowadzonych przez właścicieli programów partnerskich, partnerzy zaczynają zarabiać konkretne pieniądze dopiero po przepracowaniu około pół roku. Zakładamy, że partner w momencie rejestracji w pp nie posiada rozbudowanych serwisów internetowych, zaczyna względnie od zera.

Początki zawsze są trudne, a w programach partnerskich tym bardziej, bo nie posiadasz swojej grupy odbiorców, targetu, któremu możesz polecać produkty. Zwykle osoby rejestrujące się w pp liczą na szybki zarobek, uważają, że zrobienie strony internetowej w 2 godziny, umieszczenie nań nieprzemyślanego tekstu – pozwoli od razu zarobić. A problem tkwi właśnie w złym, fatalnym wręcz założeniu. Twoim pierwszym zadaniem po zapisaniu się do programu partnerskiego musi być stworzenie wartościowego serwisu, zadbanie o odpowiednią (wysoką!) oglądalność, wypozycjonowaniu w wyszukiwarkach, wypracowaniu autorytetu w swojej

dziedzinie. Na tym etapie NIE BĘDZIESZ dużo zarabiał. To czas przeznaczony na pracę, abyś potem mógł zarabiać bez pracy. Pasywnie.

Jeżeli w tym momencie zniechęciłem cię od programów partnerskich, masz dwie możliwości: zrezygnować, albo postawić na swoim - postanowić, że będziesz zarabiał duże pieniądze tak jak ja i inni skuteczni partnerzy po przepracowaniu około 6 miesięcy nad swoim serwisem (tyle średnio zajmuje stworzenie wartościowej strony i wypromowanie jej).

Do dziś pamiętam, jak otrzymałem swoją pierwszą prowizję w programie partnerskim, w wysokości 7,76 PLN. Stało się to blisko półtora miesiąca od uruchomienia mojej pierwszej amatorskiej strony. Dzisiaj takie (i znacznie większe) sumy pojawiają się na moim koncie prawie codziennie – tylko dlatego, że nie zrezygnowałem i pracowałem na to. Zresztą dalej pracuję, bo dopiero teraz mogę sobie uświadomić potencjał programów partnerskich, te pieniądze, które mogę zarobić w sposób pasywny przez następne lata – oczywiście, jeśli teraz nie spocznę na laurach.

## **Po trzecie:**

### **Nie trwoń pieniędzy, inwestuj!**

Nic tak nie motywuje do dalszej pracy w programie partnerskim jak prowizja. Im większe pieniądze, tym większa motywacja. Doskonale wiem, jakie uczucie towarzyszy, gdy przeglądasz wyciąg ze swojego konta ze świeżymi prowizjami. Taka ekscytacja, w myślach krzyczy się „nareszcie!”. Wtedy często ma się ochotę, by je po prostu wydać. Oczywiście nikt nie broni ci tego zrobić, ale musisz wiedzieć, że to najgorsza z opcji.

Jeżeli pieniądze będziesz przejadał, ciągle będziesz na tym samym poziomie zarobków. Konieczne są inwestycje, aby pisać się w górę. Trzeba uświadomić sobie, że chodzi nam przecież o rozwiązanie długoterminowe. Skoro zdecydowaliśmy się pracować w poczet przyszłych zysków, to dlaczego tego nie kontynuować w imię jeszcze większych zysków? Nie twierdę, by inwestować wszystko, ale tyle, na ile cię stać, tyle, na ile masz ochotę i znowuż tyle, ile masz motywacji.

Jakie inwestycje polecam? Paradoksalnie reklamę stawiam najniżej jeśli chodzi o priorytet. Jeśli będziesz miał dobry serwis, to ludzie się o tym sami dowiedzą, na zasadzie marketingu wirusowego. Ale żeby tak się stało, musisz mieć ten dobry serwis, musisz być autorytetem, musisz być profesjonalistą – to właśnie w siebie powinieneś inwestować.

## **Po czwarte:**

### **Bądź profesjonalny**

Jakie czynniki wpływają na twój wizerunek w sieci? Przede wszystkim musisz zwrócić uwagę na pierwsze wrażenie, którego doświadcza czytelnik, odwiedzając twój serwis. Szata graficzna nie może odstraszać, powinna być estetyczna, nienachalna, a jednocześnie czytelna. To dość trudne zadanie dla niewprawionego grafika. Jeżeli nie masz pojęcia o Photoshopie, Corelu czy innym programie do fachowej obróbki grafiki, będziesz musiał albo się tego nauczyć, albo zlecić zadanie fachowcowi.

Prawda jest taka, że musisz odpowiedzieć sobie na pytanie – chcesz być webmasterem czy ebiznesmenem? Jeżeli to drugie, to nie wiem, czy opłaca

ci się angażować czas i siły w naukę webdesign'u od podstaw. Jest wielu zdolnych ludzi, którzy za naprawdę niewielką sumę wykonają ci profesjonalną stronę internetową – wystarczy przeszukać google albo news grupy, a znajdziesz dziesiątki atrakcyjnych ofert. Możesz też zwrócić się o pomoc do partnera, który jest nad tobą w programie. Jest to w jego interesie, żebyś ty zarabiał więcej (on dostanie od tego prowizje), więc w miarę czasu i umiejętności, pomoże ci.

Dobrym pomysłem może być kupienie na wyłączność gotowego szablonu. Takie fachowo wykonane wzory możesz znaleźć na stronie [webhandel.pl](http://webhandel.pl) za niewielkie pieniądze. Sprawdź.

Może ci się wydawać, że tworząc stronę samodzielnie – oszczędzasz. A ja ci mówię, że **tracisz**. Pozwól jednak, że wyjaśnię ten paradoks, bo wprawdzie nie płacisz za zrobienie strony, ale koszty alternatywne, jakie ponosisz są dużo większe, niż cena projektu u fachowca. Tym bardziej, że twoje dzieło niekoniecznie musi się udać. :)

Koszty alternatywne to określenie wartości (dóbr, usług, czasu, możliwości itp.), które tracisz decydując się na wykonanie danej czynności. W naszym przypadku, jeśli zdecydujesz się na wykonanie swojej strony samodzielnie, tracisz przede wszystkim czas, który mógłbyś przeznaczyć na zgłębianie wiedzy w zakresie e-marketingu, skutecznego działania w programach partnerskich etc. Tracisz możliwość zarobków, które możesz wypracować, podczas gdy będziesz robił swoją stronę. A więc jeśli cię na to stać, nie bój się kupić gotowego projektu. A raczej – jeśli cię stać na to, żeby go nie kupować, to nie kupuj.

Ponadto musisz też zadbać o inne aspekty twojej strony, które świadczą o fachowości. Ważne jest, abyś serwisu nie trzymał na darmowym koncie z reklamami typu webpark.pl, istotne jest, żeby twój serwer był stabilny i

szybki, żeby nie zawiesił się, kiedy na twoją stronę wejdzie potencjalny klient. Musisz być postrzegany jako osoba, która dba o czytelnika. Na rynku są liczne oferty taniego hostingu, niektóre z nich (jak na przykład [www.maniak.pl](http://www.maniak.pl)) są dobre. Ja „związałem się” od początku z [www.boo.pl](http://www.boo.pl) i muszę powiedzieć, że nie jestem zadowolony – serwer jest, owszem, tani, ale ze stabilnością i szybkim działaniem niewiele ma wspólnego. Krótko mówiąc – nie polecam.

Bardzo ważny jest też adres twojej strony. Najlepiej już od razu wykupić sobie komercyjną domenę – pl, com, net, info – dzisiaj ich ceny nie są już tak wysokie jak dawniej. Jeżeli nie masz pieniędzy na ‘pl’. Kup chociaż bardzo tanią domenę regionalną. Badania dowiodły, że nawet domena regionalna ma większą skuteczność niż adresy darmowych kont. Darmowy adres wywołuje u Internauty wrażenie całkowitej amatorszczyzny. Trudno się temu dziwić, bo większość serwisów na darmowych kontach, to faktycznie bardzo kiepskie strony. Ostatecznością jest zafundowanie sobie dobrego aliasu (adresu maskującego). W sieci znalazłem serwis, który oferuje takie usługi za darmo, a co najważniejsze – nie wyświetla żadnych reklam. Jego adres to [www.xt.pl](http://www.xt.pl).

## **Po piąte:**

### **Planuj**

Nie ma nic gorszego niż działanie bez konkretnego planu i jasno określonych celów. Przypomina to błądzenie po omacku. Musisz wiedzieć, co chcesz osiągnąć i zaplanować, kiedy to osiągniesz. Nawet jeśli nie wiesz, co będzie za tydzień/miesiąc/rok, to doskonale powinieneś wiedzieć,

co chciałbyś, żeby wtedy było. Człowiek bez planu nigdy nie osiągnie sukcesu, bo tak naprawdę nie wie, co chce osiągnąć.

Poświęć czas, by wyszczególnić sobie krótko- i długoterminowe cele. Najlepiej zapisz je na kartce i powieś je nad biurkiem. Możesz nawet schować tę kartkę na samym dnie szuflady, w gruncie rzeczy wystarczy świadomość, że cele zostały ustanowione. Teraz trzeba je „tylko” zrealizować.

Nie bój się zmieniać swoich planów. Wraz z upływem czasu i nowymi doświadczeniami twoje priorytety będą się zmieniać... i to całkiem normalne. Możesz w dowolny sposób ustalać na bieżąco priorytety poszczególnym celom. Ważne jest natomiast, abyś nigdy nie odpuszczał sobie, tzn. nie rezygnował z osiągnięcia danego celu, gdy wydaje ci się za trudny. Jeżeli zaplanujesz sobie, że w ciągu pół roku wypracujesz sobie miesięczny dochód z pp na poziomie 1000 zł, a obawiasz się, że nie dasz rady, że uda ci się zarobić maksymalnie 400 zł – nie rezygnuj ze swoich planów. Jeśli zrezygnujesz z tysiąca to zapewne nie będziesz miał nawet tych czterystu. W większości przypadków ludzi właśnie tak działa system automotywacji. Stawiaj poprzeczkę jak najwyżej.

## **Po szóste:**

### **Analizuj**

Każde działanie, które podejmujesz ma swoje przyczyny i skutki. Sęk w tym, że nie zawsze dysponujemy odpowiednimi informacjami, by mieć pewność, że decyzja jest właściwie uargumentowana i słuszna oraz nie

możemy mieć stuprocentowej pewności, jakie skutki ona przyniesie. Możemy mniej lub bardziej trafnie spekulować.

Nic nam jednak nie odbierze możliwości analizowania faktów. Każdą decyzję, którą podjąłeś, możesz potem dokładnie przemyśleć. Spojrzeć z perspektywy czasu na jej rezultaty. Ocenić.

Chodzi zarówno o twoje sukcesy i porażki. Każde niepowodzenie ma swoją przyczynę, którą możesz wyłonić, przyswoić i nigdy więcej nie popełniać tych samych błędów. Traktuj porażki jako pożywkę dla swojego sukcesu. W myśl powiedzenia – „co nas nie zabije, to nas wzmocni”.

Podobnie z sukcesami. Nigdy nie ma tak, żeby nie mogło być lepiej. Gdy coś ci się uda, staraj się to zrobić jeszcze lepiej.

Mówią żartobliwie, że ekonomista to człowiek, który może dzisiaj dokładnie wyjaśnić, dlaczego prognozy z wczoraj się nie sprawdziły. To ja ci powiem – bądź jak ten ekonomista! Spekuluj, analizuj, myśl – a to przybliży cię do sukcesu.

## **Po siódme:**

### Testuj

Internet to takie specyficzne miejsce, gdzie niczego nie można być pewnym. Czasami jedno słowo w nagłówku może diametralnie zmienić skuteczność całej oferty. Najskuteczniejsi e-marketerzy opierają swoje decyzję nie na książkach czy utartych schematach. Oni nie przenoszą

realiów świata rzeczywistego na Internet, oni po prostu testują. I wybierają takie rozwiązania, które się sprawdzają.

Nie bój się wprowadzać zmian w swoich ofertach, tekstach promocyjnych, czy artykułach przedsprzedających. Być może w tej chwili tracisz dziesiątki złotych i kolejnego klienta, bo tekst na twojej stronie jest nieodpowiednio sformułowany? Albo kolorystyka rozprasza odwiedzających? A może to zbyt wnikliwy artykuł nudzi czytelnika przez co nie doczyta on do końca i nie kliknie w twój link partnerski?

Aby odpowiedzieć sobie na te pytania musisz testować, innej możliwości nie ma.

## **Po ósme:**

### **Pańskie oko konia tuczy**

To powiedzenie ma w sobie tyle prawdy... Nawet nie spodziewałem się, że może mieć wiele wspólnego z Internetem i programami partnerskimi. Do czasu, gdy na dobre wciągnąłem się w pp i zacząłem poświęcać swoim stronom coraz więcej czasu. Zauważyłem, że częste oglądanie własnej strony i czytanie swoich tekstów pozwala na wyłapanie nawet najdrobniejszych błędów i ulepszenie serwisu pod każdym względem. A im lepszy serwis – tym lepiej sprzedaje.

Przyglądaj się swoim stronom, zastanawiaj się nad nimi i dopieszczaj szczegóły, na pewno dostrzeżesz wiele rzeczy, które można zmienić na lepsze.

## Po dziewiąte:

### Znajdź mentora

Programy partnerskie to dość młody rynek w polskim Internecie, ale ludzi, którzy odnieśli na nim sukces jest naprawdę wielu. Bardzo ważne jest, abyś przez cały czas się na kimsz wzorował. To, że powinieneś się uczyć, na pewno wiesz, ale musisz też wiedzieć, od kogo się uczyć. Nie powielaj tak jak wszyscy nieskutecznych schematów. Wzoruj się na ludziach, którzy odnieśli sukces jednocześnie wykorzystuj własną kreatywność w praktyce.

Nie chcę, abyś uważał mnie za jakiegoś guru w zakresie programów partnerskich. Jestem jednak osobą, która może służyć ci wiedzą i doświadczeniem. A ty możesz z tego korzystać. Przesadną dumą byłoby jednak z mojej strony, gdybym nie wskazał ci osób, które wiedzą więcej ode mnie. Autor ebooka „[Zostań SuperPartnerem](#)”, Krzysztof Abramek, rokrocznie zajmuje pierwsze miejsce i status super partnera w największym polskim programie partnerskim „[cnebpoin](#)” firmy Majewski Business Consulting. Jest po prostu najlepszy – i to chyba wystarczająca rekomendacja.

Jeśli z kolei chodzi o MBC i cnebpoin, właścicielem jest Piotr Majewski. Tutaj już bezwzględnie należy go nazwać guru polskiego ebiznesu. To on stworzył [CzasNaE-Biznes](#), największe kompendium wiedzy o elektronicznym biznesie. Są tam artykuły m.in. o e-commerce, e-marketingu, programach partnerskich i wszelkich innych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie. Piotr Majewski jest też twórcą Polskiego Forum e-Biznesu ([merytorium.pl](#)), skupiającego w jednym miejscu największych graczy polskiego ebiznesu. I jeśli istnieje

możliwość dyskusji z najlepszymi ebiznesmenami w Polsce, to tylko na Merytorium.

Krzysztof Abramek i Piotr Majewski są więc wzorami dla ciebie, przynajmniej powinny być. Jeśli miałbym natomiast wskazać postać, która mogłaby zostać twoim mentorem w sensie ideologicznym, to bez wahania uznaję za takiego Roberta Kiyosakiego, autora książki „Bogaty Ojciec, Biedny Ojciec”. Przeczytaj moją [recenzję](#), a najlepiej tę książkę, a dowiesz się, dlaczego tak myślę.

## **Po dziesiąte:**

### **Pomagaj innym partnerom, kreuj swój wizerunek**

Jeśli wiesz, na czym polegają dwupoziomowe programy partnerskie, wiesz też, że jeśli zapiszesz się do jakiegoś programu partnerskiego dla przykładu „pode mną”, ja dostanę prowizję od każdej twojej sprzedaży. Dlatego w moim interesie jest tobie pomagać, abyś sprzedawał jak najwięcej. Jeszcze nigdy nie odesłałem swojego subpartnera z kwitkiem, gdy ten zwrócił się do mnie o pomoc. Niektórzy partnerzy sami proszą mnie, żebym wziął ich do swojego drugiego poziomu. Oznacza to, że struktura programu partnerskiego wokół mnie jest **zdrowa**, tzn. taka, jaka powinna być w idealnej formie.

Niestety niewielu partnerów chce tak pracować, oni skupiają się tylko na promowaniu produktów, a jeśli już polecą kogoś do drugiego poziomu programu, to nie utrzymują kontaktu ze swoimi subpartnerami. Albo jeszcze gorzej – niektórzy w ogóle nie sprzedają, a tylko rozbudowują siatkę poleconych, aby zarabiać na prowizjach od ich sprzedaży. W efekcie

sami nie zarabiają nic, a wymagają tego od innych – a z doświadczenia mogą powiedzieć ci, że z takiego interesu nikt nie zarobi ani złotówki.

Prawda jest taka, że jeśli chcesz być dobrym i skutecznym partnerem musisz mieć sporą wiedzę. Z kolei jeśli posiadasz wiedzę, to głupstwem byłoby się nie podzielić nią z innymi partnerami, bo możesz na tym tylko dodatkowo zarobić. Problem polega na tym, że trzeba ludzi przekonać, że to ciebie powinni słuchać. Musisz wyrobić sobie markę.

Udzielaj rad każdemu kto się do ciebie zwróci o pomoc, niezależnie czy ta osoba jest w twoim drugim poziomie. Nawet jeśli nie zarobisz na takich konsultacjach bezpośrednio, to szybko (na zasadzie marketingu wirusowego) zyskasz sobie opinię człowieka, który dużo wie i zna się na określonej dziedzinie, wyrobisz sobie autorytet. Potem będziesz mógł wykorzystać swoją markę i zapewniam cię, że na tym jeszcze zarobisz. A dodatkowo pozostanie ci duma, że ludzie szanują cię za osiągnięcia i wiedzę.

## **Na zakończenie:**

### **Co dalej?**

Zbliżamy się do końca tego ebooka, ale twoja rola dopiero się rozpoczyna. Przed tobą najważniejsze zadanie – zamienić w czyn to, czego się nauczyłeś. 95% czytelników niestety nie zrealizuje ani jednej mojej rady, to pusta struktura w programach partnerskich, oni nie zarobią ani złotówki.

Pozostałe 5% w przeciągu roku zbuduje swoje własne imperium pasywnego dochodu w programach partnerskich.

Od ciebie zależy, w której grupie znajdziesz się ty.

## Skąd czerpać wiedzę?

Z pewnością nie wyczerpałem tematu, na pewno masz jeszcze wątpliwości, z pewnością potrzebujesz motywacji i jesteś głodny wiedzy. Rozumiem twoją sytuację, bo sam byłem niegdyś w identycznej.

Możesz zaglądać do mojego serwisu [AkademiaBiznesu.pl](http://AkademiaBiznesu.pl), gdzie od czasu do czasu zamieszczam nowe artykuły. Ale przede wszystkim możesz do mnie **pisać**. Odpowiadam na każdy mail. Korespondencję ślij na adres [adam@akademiabiznesu.pl](mailto:adam@akademiabiznesu.pl).

A inne źródła? W ebooku wielokrotnie odwoływałem się do serwisu [CzasNaE-Biznes](http://CzasNaE-Biznes) i podręcznika Krzysztofa Abramka „[Zostań SuperPartnerem](#)”. Wierz mi, **niebezpiecznie**.

Zachęcam również do zapoznania się ze stroną [ProgramyPartnerskie.info](http://ProgramyPartnerskie.info). Redaktorem jest Wojciech Spytek, znany specjalista w zakresie programów partnerskich.

Obszerny zasób materiałów szkoleniowych znajdziesz również w serwisie [ProPartner.pl](http://ProPartner.pl). Dostęp do nich uzyskasz jednak dopiero po rejestracji (darmowej).

## Ostatnia rada

Żadne wskazówki ani gotowe rozwiązania, słowem – nic, nie zastąpi działania. Najlepsze rady nie są nic warte, jeśli się do nich nie stosujesz! Jeżeli chcesz zarabiać w programach partnerskich, musisz **działać**. Nic nie zastąpi działania i albo to zaakceptujesz, albo nie masz czego szukać w programach partnerskich. Jak to mówią Amerykanie, *sad but true*.

© copyright by Adam Odojewski

**Niniejsza publikacja może być kopiowana i rozprowadzana bez ograniczeń tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez autora. Zabrania się jakichkolwiek zmian w treści i formie ebooka bez pisemnej zgody autora. Zabrania się jego odsprzedaży i/lub czerpania korzyści finansowych z jego udostępniania.**