

JAK OSZCZĘDZAĆ PIENIĄDZE?

APP FUNDS 

Elementarz Inwestora

Brief wspólnego projektu edukacyjnego
blogów **APP Funds** oraz **Jak oszczędzać pieniądze**

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Copyright Michał Szafrński i Zbigniew Papiński

Streszczenie na czym polega akcja	3
Dlaczego teraz jest dobry moment?	5
Do kogo kierujemy akcją?	6
Kto prowadzi akcję?	8
Zasięg i statystyki blogów	9
“Inwestowanie krok po kroku” w szczegółach	14
Co oferujemy wyłącznemu Partnerowi	19
Wymagania dotyczące partnera	22
Cena	23
Dane kontaktowe	24

Streszczenie na czym polega akcja

Akcja, która nosi roboczą nazwę “**Inwestowanie krok po kroku**”, jest przedsięwzięciem edukacyjnym dwóch blogów finansowych, które w chwili startu grupują wokół siebie **ponad 100 000 unikalnych Czytelników miesięcznie** (UU). Jednocześnie blogi te docierają do osób żywo zainteresowanych tematyką finansów osobistych, oszczędzania i inwestowania.

“Inwestowanie krok po kroku” to projekt, który formalnie startuje od stycznia 2014 roku. Jego oficjalna zapowiedź nastąpiła 19 listopada 2013 roku w formie podcastu nagranego przez Michała i Zbyszka - autorów blogów <http://jakoszczedzacpieniadze.pl> i <http://appfunds.blogspot.com>. Inauguracyjny artykuł i podcast można znaleźć pod adresem <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/014>. Pierwszy etap projektu będzie trwał **12 miesięcy** i w przypadku zainteresowania kontynuowany będzie w innej formule w 2015 r.

Akcja przygotowana została w taki sposób, by trafić zarówno do kompletnych nowicjuszy w zakresie inwestowania, jak i osób, które sprawnie poruszają się już po rynkach kapitałowych. Przez pierwszy rok trwania projektu nastawiamy się na “edukację u podstaw”. Przede wszystkim zaznajomimy Czytelników naszych blogów z podstawami inwestowania. Damy im “wędkę”, która pozwoli im samodzielnie stworzyć “inwestycyjny rozkład jazdy”.

Równolegle do edukacji inwestycyjnej, zaproponujemy praktyczne ćwiczenie polegające na obserwacji i analizie dwóch portfeli inwestycyjnych:

- **Bezpiecznego** - prowadzonego przez Michała z bloga “Jak oszczędzać pieniądze”
- **Agresywnego** - prowadzonego przez Zbyszka z bloga “APP Funds”

Dzięki prezentacji dwóch zróżnicowanych strategii, będziemy mogli na bieżąco pokazywać efekty i wyniki naszych portfeli, tłumaczyć różnice w naszych decyzjach inwestycyjnych, a także przedstawiać nasz tok rozumowania.

Celem naszej akcji nie jest konkretna stopa zwrotu. Cała akcja ma być elementarzem inwestycyjnym. Ma pokazać, że warto dywersyfikować inwestycje, że warto wypracowywać swoją indywidualną strategię dostosowaną do indywidualnych preferencji, skłonności do ryzyka, a także wiedzy o instrumentach finansowych.

Z perspektywy edukacyjnej nie ma najmniejszego znaczenia, czy w trakcie trwania akcji giełda, waluty, złoto, inne rynki, nieruchomości, PKB, bezrobocie - pójdą w górę czy w dół. Będziemy pokazywać wszystkie opcje inwestycyjne

(łącznie z inwestowaniem w wina), ale nie wszystkie będą wchodziły w skład naszych portfeli - także ze względu na wielkość portfela. Pod przykrywką wspólnego inwestowania chcemy szeroko edukować Czytelników w zakresie zarządzania finansami, oszczędzania (jako niezbędnego elementu poprzedzającego inwestowanie nadwyżek) oraz mądrego lokowania nadwyżek finansowych.

Jesteśmy przekonani, że takiej akcji edukacyjnej jeszcze nie było. I po nas nie będzie. Nawet jeśli ktoś, gdzieś, kiedyś coś takiego robił, to nie miał takiego zaangażowania Czytelników i takiej interakcji, do jakiej my już w tej chwili doprowadzamy (zachęcamy do zapoznania się z pierwszymi komentarzami). Przykładowo: w prostym konkursie na nazwę dla naszej akcji, otrzymaliśmy od naszych Czytelników ponad 180 propozycji.

Mamy ambicję pokazywać, że inwestowanie to nie tylko zysk, ale przede wszystkim straty i tylko nasze reakcje determinują czy potrafimy ze strat wyjść obronną ręką.

Dlaczego teraz jest dobry moment?

Koncepcję i plan naszego przedsięwzięcia dopracowywaliśmy przez kilka miesięcy. W międzyczasie okazało się, że nie mogliśmy wybrać sobie lepszego momentu na inaugurację naszego projektu.

Z wrześniowego badania fundacji Kronenberga¹ wynika, że **oszczędza niespełna połowa Polaków** i są to z reguły nieduże kwoty, rzędu kilkuset złotych (2/3 do 500 zł). Z kolei inwestuje zaledwie 6% ankietyowanych. Bezpośrednie inwestowanie na giełdzie deklaruje tylko 1%, a w funduszach inwestycyjnych 2%.

Dane te można uznać za wiarygodne, jeśli posłużymy się takim przykładem: w Polsce żyje około 30 mln osób dorosłych, a w biurach maklerskich szacuje się, że aktywnych rachunków mamy tylko 250-300 tys., czyli rzeczywiście około 1%.

Tymczasem gospodarstwa domowe zgromadziły na rachunkach bankowych **ponad 500 mld zł**. Jednak od kilku miesięcy niskie oprocentowanie lokat powoduje, że środki powoli odpływają z banków i analitycy zastanawiali się, co się z nimi dzieje. Na pewno część po prostu skonsumowano, ale nie tylko. W III kwartale 2013 roku widać było **ożywienie na rynku nieruchomości**, co jednoznacznie wskazuje na to, że część Polaków aktywnie poszukuje możliwości inwestowania lub po prostu ochrony kapitału².

Okazuje się, że wrześniowe wzrosty na GPW w końcu przyciągnęły "ulicę" i jak podają Analizy Online³ w październiku zanotowano **rekordowe wpływy do funduszy inwestycyjnych w wysokości 2 mld zł, z czego aż 1,1 mld zł do funduszy akcyjnych**. Jest to najlepszy wynik od sześciu lat, czyli czasów sprzed kryzysu.

W tych okolicznościach, kiedy **WIG w listopadzie znowu ustanowił swoje tegoroczne maksimum**, a giełdy zachodnie notują rekordy wszech czasów, mamy idealny moment na promocję rozwiązań inwestycyjnych osobom, które ostatnie lata spędziły poza rynkiem kapitałowym, albo w ogóle podchodziły do niego sceptycznie. Warto odnotować, że tegoroczne IPO (PKP Cargo, Energa) cieszą się gigantycznym zainteresowaniem inwestorów indywidualnych. Zestawiając wszystkie te fakty, mamy idealny moment na rozpoczęcie akcji edukacyjnej.

¹ http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2013.pdf

² http://www.open.pl/news/gdzie_sie_podzialy_oszczednosci_we_wrzesniu.html

³ <http://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/15563/sprzedaz-i-umorzenia-w-krajowych-funduszach-inwestycyjnych-%28październik-2013%29.html>

Do kogo kierujemy akcją?

Naszą akcję edukacyjną kierujemy przede wszystkim do tych osób, które nie mają żadnej wiedzy o inwestowaniu lub które mają jedynie podstawową wiedzę w tym obszarze. Osoby takie obawiają się korzystania z płatnych szkoleń, gdyż upatrują w nich - nie zawsze bezpodstawnie - sposobu na zarabianie przez trenerów prowadzących takie szkolenia.

Dzisiaj, przy spadającym oprocentowaniu lokat, ludzie potrzebują bardziej niż kiedykolwiek **wiedzy o inwestowaniu poddanej w zrozumiały dla nich sposób** przez wiarygodne dla nich osoby. Formuła naszych blogów pasuje do tego doskonale. Zarówno nam, jako autorom blogów, udało się zbudować autorytet i zapracować na swoją wiarygodność, jak również forma prowadzenia bloga jest najodpowiedniejsza do nawiązania dialogu pomiędzy autorami i Czytelnikami. Dzięki naszej dostępności dla Czytelników i dyskusjom prowadzonym w komentarzach pod artykułami, udaje się skutecznie, długofalowo utrzymać zainteresowanie naszych aktualnych i przyszłych Czytelników.

Przyjęta formuła prowadzenia całej akcji gwarantuje dotarcie do bardzo szerokiej grupy odbiorców:

- Zbyszek będzie inwestował agresywnie trafiając przede wszystkim do osób, które już posiadają podstawową wiedzę o inwestowaniu. Zdecydowanie będzie przedstawicielem "męskiego inwestowania".
- Michał będzie inwestował bezpiecznie przyjmując pozycję nowicjusza, który dopiero uczy się krok po kroku poruszać po rynkach. Będzie także próbował reprezentować rodzinne i "kobiece inwestowanie" - 44% Czytelników jego bloga to kobiety. Tego typu podejście jest kompletnym novum w świecie inwestycji zdominowanym przez mężczyzn.
- Naszej akcji edukacyjnej nie kierujemy - przynajmniej na początku - do tych kilkuset tysięcy "wyjadaczy", którzy nie potrzebują podstawowej edukacji. Zamiast rywalizować o ich uwagę, chcemy dotrzeć do znacznie większej liczby osób, dla których dotychczas inwestowanie było wielką zagadką.

Na dodatek my będziemy to robić w rozsądny sposób, czyli nie będziemy epatować wysokimi stopami zwrotu i "milionami zarobku w jeden dzień". Edukację budujemy na solidnych fundamentach: porządek w budżecie domowym, skasowanie długów, generowanie stałych nadwyżek i ich inwestowanie w zależności od wiedzy, celów i profilu ryzyka danej osoby / gospodarstwa domowego.

Naszym targetem jest 40% Polaków - zarówno mężczyzn, jak i kobiet, którzy są w stanie systematycznie generować nadwyżki finansowe i zastanawiają się nad sposobem pomnażania oszczędności. Nawet jeśli przyjmiemy, że tylko

część z nich posiada dostęp do Internetu, to i tak jest to grupa docelowa znacząco większa niż liczba posiadaczy aktywnych rachunków maklerskich (jak pisaliśmy wyżej tych jest zaledwie około 250-300 tys.).

Nasza aktualna "widownia" wynosi ponad 100 000 UU / m-c, ale dynamicznie rośnie i spodziewamy się, że w wyniku tak potrzebnego projektu i przy odpowiednim jego przygotowaniu i przeprowadzeniu, na koniec 2014 r. będziemy mogli pochwalić się dwukrotnie większą liczbą odwiedzających nasze blogi.

Nie bez znaczenia jest fakt, że projekt długofalowo może budzić wyłącznie pozytywne konotacje. Ma on duży walor edukacyjny i służy wszystkim. Jeśli w jego wyniku nowe osoby zaczną inwestować pieniądze, to nie tylko mają szansę na poprawę swojej sytuacji ekonomicznej, ale też ich kapitał jest efektywniej wykorzystywany w gospodarce i generujemy większy wzrost.

Kto prowadzi akcję?

Michał Szafrński

Od sierpnia 2013 roku “pełnoetatowy” bloger prowadzący blog **Jak oszczędzać pieniądze** - <http://jakoszczedzacpieniadze.pl>.

Autorytet w dziedzinie mądrego oszczędzania, który zdecydował się porzucić dobrze płatny etat na rzecz życia ze swojej pasji, którą jest szerzenie edukacji finansowej bez zbędnego zadęcia. Długodystansowiec. W ciągu zaledwie 12 miesięcy zbudował najpoczytniejszy, niezależny blog finansowy w Polsce, który aktualnie czyta ponad 77 000 osób miesięcznie. Regularnie zapraszany jest do mediów w charakterze eksperta.

Dawniej dyrektor ds. rozwoju w firmie informatycznej zatrudniającej około 50 osób bezpośrednio odpowiadający za kilka milionów przychodu rocznie i relacje z najbardziej wymagającymi klientami: operatorami GSM, koncernami medialnymi oraz ubezpieczycielami i bankami. Wcześniej także wieloletni dziennikarz prasy informatycznej i nie tylko: Computerworld, Gazeta Wyborcza, Bajtek. Autor książki sprzedanej w ponad 30 000 egzemplarzy. Magister Public Relations, który nigdy nie pracował “w zawodzie”.

Zbyszek Papiński

Od kwietnia 2013 roku “pełnoetatowy” bloger prowadzący blog **APP Funds** - <http://appfunds.blogspot.com>, który uchodzi za najstarszy funkcjonujący blog finansowy w Polsce i prowadzony jest nieprzerwanie od 2007 roku.

Wieloletni komentator giełdowy. Do marca 2013 r. kierował redakcją serwisu biznesowego BizTok.pl (działa nadal i wchodzi w skład Grupy o2/wp.pl). Działał też w serwisie Notowany.pl publikującym komentarze giełdowe i artykuły dotyczące inwestowania.

Blog APP Funds jest uznawany za wiarygodne, niezależne źródło informacji. Publikowane na nim wpisy i analizy cytowane były przez Parkiet i Newsweek, a nawet w komunikatach giełdowych. Czytelnikami bloga są przede wszystkim młodzi, zamożni, wykształceni mężczyźni posiadający pieniądze.

Zasięg i statystyki blogów

Już teraz nasze blogi docierają do ponad stu tysięcy użytkowników bezpośrednio zainteresowanych oszczędzaniem i inwestowaniem. Wartość takich Czytelników jest zupełnie nieporównywalna z masowym odbiorcą portali (tzw. śmieciowy ruch). W przeciwieństwie do nich, na naszych blogach Partner może liczyć na **dobrze targetowane audytorium** - osoby posiadające pieniądze lub aktywnie działające w kierunku ich posiadania, aktywne, nastawione na działanie, zainteresowane pomnażaniem stanu posiadania i poprawianiem jakości swojego życia.

Wiemy, że także dzięki temu projektowi, nasze statystyki będą rosły. Planujemy podwojenie dotarcia do końca 2014 roku.

Poniżej przedstawiamy wybrane statystyki dwóch blogów. Szczegółowe dane gotowi jesteśmy udostępnić na życzenie.

Łączna oglądalność blogów

Podstawowe informacje - sumarycznie:

- Liczba unikalnych użytkowników: **114 307**
- Liczba wizyt: **224 993**
- Liczba odston stron blogów: **456 304**

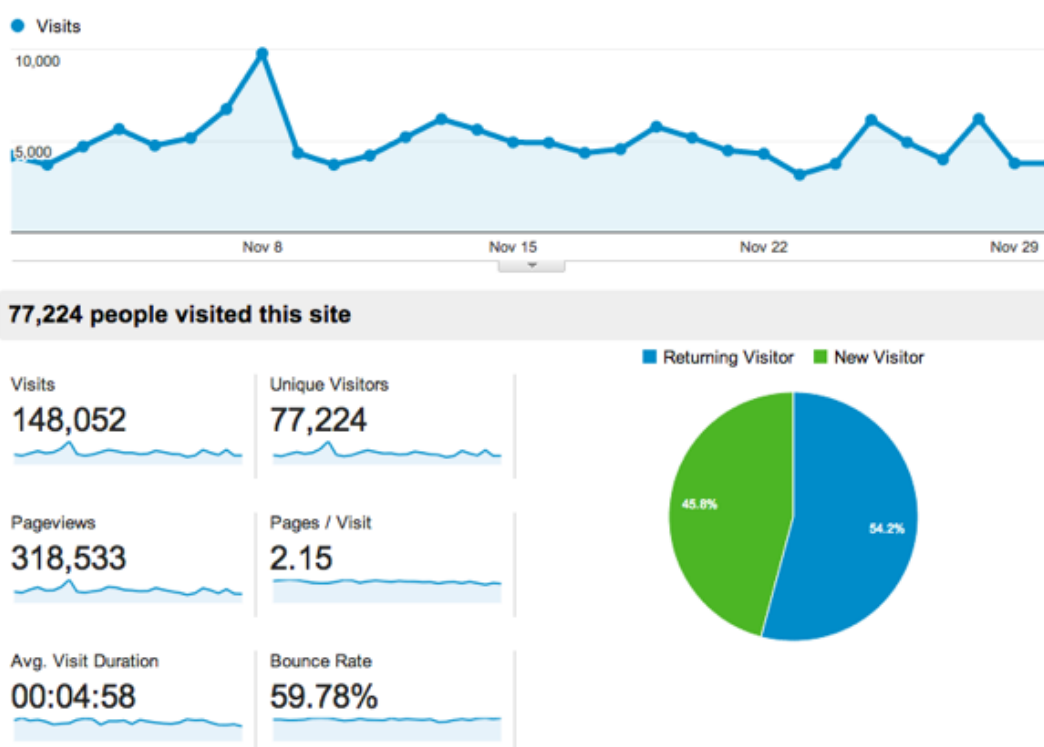
Dodatkowe komentarze:

- APP Funds ma bardzo stabilny "elektorat" - inwestorzy i osoby interesujące się inwestowaniem. Wysoki współczynnik powracających Czytelników.
- JOP ma rekordowy czas spędzony na stronie - średnia całoroczna powyżej 5 minut / wizytę.
- JOP także ma wysoką lojalność - 50% to powracający Czytelnicy
- JOP ma idealną reprezentację kobiet wśród Czytelników bloga - aż 45%

Statystyki bloga Jak oszczędzać pieniądze

Dane dotyczące ruchu w okresie 2013-11-01 do 2013-11-30 (według Google Analytics):

- Liczba unikalnych użytkowników: **77 224**
- Liczba wizyt: **148 052**
- Liczba odostęp stron bloga: **318 533**
- Średni czas trwania wizyty: **4 minuty 58 sekund**
- Wysoka lojalność: **54,2%** użytkowników to osoby powracające na bloga



Zaangażowana społeczność Czytelników

Ponadprzeciętny poziom zaangażowania Czytelników „Jak oszczędzać pieniądze” i merytoryka prowadzonych dyskusji zdają się potwierdzać zasadę, że wysokiej jakości treści generują dobre jakościowo dyskusje. Jako autor bloga doceniam różnorodność opinii oraz konstruktywną krytykę, co zjednuje mi przychylność Czytelników.

Podstawowe informacje o zaangażowaniu Czytelników (stan na 2 grudnia 2013 r.):

- **6460** fanów na Facebooku
- **6277** osób subskrybujących newsletter
- **695** osób subskrybuje kanał RSS (średnia 30 dni według Feedburner)
- **296** osób obserwuje Michała na Twitterze

- **180** osób obserwuje Michała na Google+

Zaangażowanie Czytelników w dyskusje na blogu:

- **131** obszernych artykułów na blogu od lipca 2012 r.
- **8370** komentarzy pod artykułami
- Średnio **64 komentarze na wpis!**
- Rekordowy wpis liczy ponad **400 komentarzy**

Blog grupuje przede wszystkim osoby w wieku 25-34 lat. W tym przedziale wiekowym znajduje się przeszło połowa Czytelników. Kolejne dwa mocne przedziały wiekowe stanowią osoby w wieku 35-44 lat (20% Czytelników) oraz 18-24 lata (17%), w zdecydowanej większości wywodzące się z dużych miast. „Jak oszczędzać pieniądze” jest równie chętnie czytany przez kobiety, jak i mężczyzn (nieznaczna przewaga).

Osoby, które lubią Twoją stronę.

Kobiety

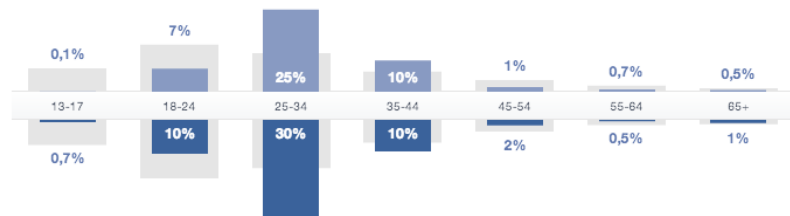
45%
Twoi fani

46%
Cały Facebook

Mężczyźni

54%
Twoi fani

54%
Cały Facebook



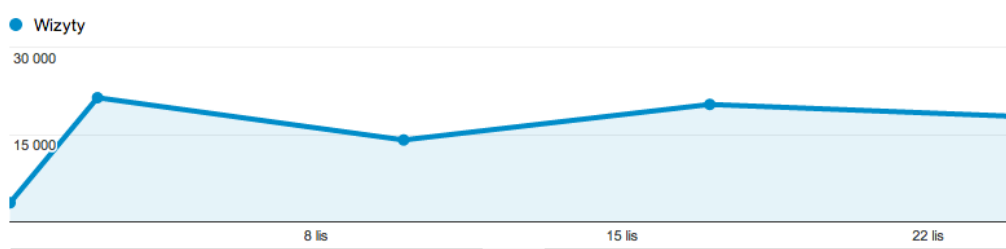
Zainteresowania Czytelników bloga

- Finanse osobiste
- Budżet domowy
- Sprawdzone sposoby oszczędzania
- Programy lojalnościowe
- Inwestowanie i pomnażanie oszczędności
- Wychodzenie z zadłużenia
- Produkty finansowe: konta bankowe, lokaty, pożyczki oraz kredyty hipoteczne
- Alternatywne sposoby zarabiania pieniędzy
- Zakup mieszkania
- Inwestycje w mieszkania na wynajem

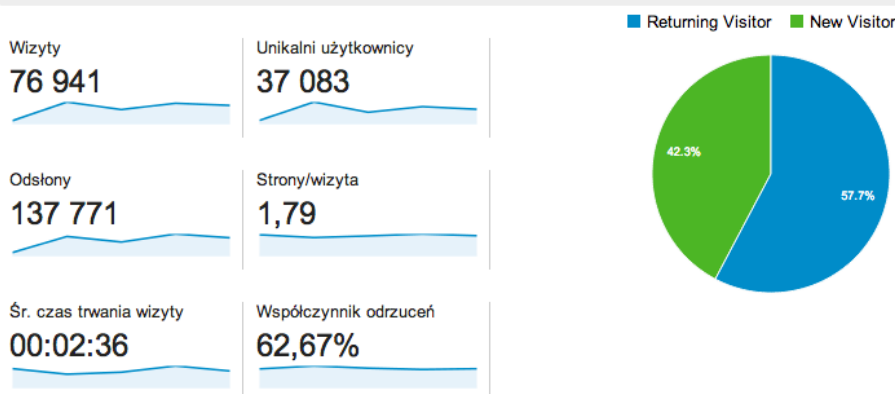
Statystyki bloga APP Funds

Dane dotyczące ruchu w okresie 2013-11-01 do 2013-11-30 (według Google Analytics):

- Liczba unikalnych użytkowników: **37 083**
- Liczba odwiedzin bloga: **76 941**
- Liczba odsłon stron bloga: **137 771**
- Średni czas trwania wizyty: **2 minuty 36 sekund**
- Wysoka lojalność: **57,7%** użytkowników to osoby powracające na bloga



Liczba osób, które odwiedziły tę witrynę: **37 083**



Zaangażowana społeczność Czytelników

Podstawowe informacje o zaangażowaniu Czytelników (stan na 27 listopada 2013 r.):

- **2089** fanów na Facebooku
- **1612** osób subskrybujących kanał RSS (według Feedburner)
- **262** osoby obserwujące stronę na Google+

Zainteresowania Czytelników bloga

Główne obszary zainteresowań czytelników bloga:

- Najróżniejsze formy inwestowania z naciskiem na giełdę
- Oszczędzanie - co miesiąc powstaje zestawienie najlepszych lokat i kont bankowych oraz finanse osobiste

Warto też podkreślić, że blog APP Funds trafia do najbardziej atrakcyjnej grupy klientów instytucji finansowych. Czytelnicy bloga dysponują bowiem dużymi środkami finansowymi, o czym świadczy chociażby popularność takich wpisów jak <http://appfunds.blogspot.com/2013/05/jak-korzystnie-ulokowac-100-tysiecy-z.html> oraz publikowanych co miesiąc zestawień kont i lokat bankowych.

Statystyki podcastu “Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”

Podcast “**Więcej niż oszczędzanie pieniędzy**” rozszerza formułę bloga Jak oszczędzać pieniądze, o dodatkowe tematy - nie związane bezpośrednio z oszczędzaniem: inwestowanie, rozwijanie pasji, rozwój osobisty, dodatkowe sposoby zarabiania.

Do chwili obecnej ukazało się **15 odcinków** podcastu, które odtworzone zostały ponad **49 000** razy. Każdy dotychczasowy odcinek podcastu odsłuchany został od **2000** do **5800** razy.

Podcast WNOP jest jednym z najpopularniejszych podcastów biznesowych w Polsce. W serwisie iTunes⁴ zajmuje odpowiednio:

- **1 miejsce** w kategorii Inwestowanie
- **3 miejsce** w kategorii Biznes

Średnia jego ocen przez Słuchaczy to **5 gwiazdek** - najwyższa możliwa ocena w iTunes.

⁴ <https://itunes.apple.com/pl/podcast/wiecej-niz-oszczedzanie-pieniedzy/id629003560>

“Inwestowanie krok po kroku” w szczegółach

Poniżej zamieszczamy hasłowo podstawowe założenia akcji edukacyjnej oraz planowany zakres poruszanych tematów.

Dwa portfele

W dużym uproszczeniu projekt polegać będzie na publicznej budowie dwóch różnych portfeli inwestycyjnych, na podstawie których pokażemy różnice w postawach inwestycyjnych:

Zbyszek = portfel agresywny:

- Duże doświadczenie
- Stale monitoruje rynek (codziennie)
- Byłoby to marnowaniem jego czasu i potencjału, gdyby wpłacił pieniądze do banku i patrzył jak oszczędności stopniowo mu przyrastają

Michał = portfel bezpieczny:

- Mniejsze doświadczenie inwestycyjne
- Mniej czasu na monitorowanie tego, co się dzieje na rynku - także ze względu na liczne szkolenia i wystąpienia w mediach
- Wspólne inwestowanie z Żoną - rola emocji w inwestowaniu i kosztu emocjonalnego
- Chce pokazywać inwestowanie także z kobiecej strony - mniej szaleństwa, więcej rozwagi i bezpieczeństwa

Wielkość portfela

Ze względu na grupę docelową naszej akcji zdecydowaliśmy, że rozpoczynamy inwestowanie od kwoty, którą ma każdy jej potencjalny obserwator - czyli 0 zł. Takie podejście ma kilka zalet, z których najważniejszym jest możliwość stopniowego pokazania, jak może ewoluować strategia inwestycyjna w zależności od wielkości portfela. Nie powstrzyma nas to jednak przed pokazywaniem wszystkich opcji inwestycyjnych - także tych zastrzeżonych dla osób o “grubych portfelach”.

Dodatkowo chcemy na bieżąco pokazywać, że stosowanie niektórych form inwestowania jest przy małych kwotach nieopłacalne - chociażby ze względu

na minimalne opłaty i prowizje, które mogą pochłaniać wszystkie zyski i prowadzić do uszczuplenia portfela.

Co miesiąc do portfela będziemy wkładać 200 zł. Nasze 200 zł miesięcznie to idealna kwota umożliwiająca udział w inwestowaniu każdemu (brak bariery wejścia). Najpierw pokażemy, w jaki sposób wygospodarować co miesiąc te 200 zł (mądre oszczędzanie), a dopiero potem będziemy uczyli systematyczności.

Stawka miesięczna w wysokości 200 zł ma jeszcze jeden atut: w przypadku spadku rzędu 10% miesięcznie, strata wynosić będzie zaledwie 20 zł. Nie zakładamy z góry strat, ale przy takich comiesięcznych wpłatach, uczestnicy poznają wszystkie mechanizmy “od środka” oraz własne reakcje na wahania kursów. Ewentualny koszt strat nie będzie wysoki, a walor edukacyjny będzie niewątpliwy. Wszyscy zyskają doświadczenie i w kolejnym roku będą mogli świadomie zdecydować się już na poważniejsze inwestowanie.

Kwota 200 zł / m-c ma także odseparować od naszej akcji wszystkich poszukiwaczy “złotego runa” - osób, którym nie zależy na własnej edukacji, lecz chciałyby tylko skorzystać z “niezawodnych strategii inwestycyjnych”. Konsekwentnie przez całą akcję przestrzegając będziemy przed naśladowaniem naszych ruchów inwestycyjnych, ale mamy oczywiście świadomość, że na pewno znajdą się naśladowcy.

Formuła “uczeń i mistrz”

W całej akcji przyjmujemy formułę „uczeń i mistrz”. Zbyszek wcieli się w rolę mistrza i prowadzić będzie Michała po meandrach inwestowania. Michał będzie uczniem dociekliwym i krnąbrnym. Będzie reprezentantem Czytelników. Nawet jeśli Oni nie zadadzą jakichś pytań, to zada je dociekliwy Michał.

Pomimo, że Michał to i owo wie o inwestowaniu, to świadomie wcieli się w rolę laika, żeby możliwe było wytłumaczenie wszystkich zagadnień na najbardziej elementarnym poziomie, żeby krok po kroku jasno zaprezentować dlaczego podejmujemy takie a nie inne decyzje, czym się kierujemy, jak przebiega nasz proces myślenia.

Na to wszystko chcemy nałożyć jeszcze dodatkowy wymiar rozmowy doświadczonego, agresywnego gracza, z “nieopierzonym”, inwestującym bezpiecznie nowicjuszem. Punktować różnice, pokazywać rolę doświadczenia w inwestowaniu, ale także zachęcać do kontaktu z innymi inwestorami i samorozwoju.

Grupa na Facebook

W ramach akcji “inwestowanie krok po kroku” chcemy być maksymalnie transparentni w naszych ruchach inwestycyjnych. Dlatego planujemy założenie grupy na Facebook, na której będziemy na bieżąco ujawniać nasze decyzje inwestycyjne w momencie ich podejmowania. To pozwoli Czytelnikom śledzić nasze ruchy.

Grupa będzie również miejscem, w którym, w przypadku osiągnięcia ponadprzeciętnych zwrotów z naszych inwestycji, będzie można zweryfikować, czy rzeczywiście wykonywaliśmy konkretne ruchy inwestycyjne w konkretnym czasie.

W chwili obecnej zastanawiamy się jeszcze czy powinna to być grupa na Facebook, czy może jakieś inne rozwiązanie. Z komentarzy uzyskanych już od naszych Czytelników wynika, że nie wszyscy Oni posiadają konto na Facebooku. Decyzję, dotyczącą finalnego rozwiązania w zakresie dystrybucji informacji, podejmiemy do końca 2013 roku.

Harmonogram

Projekt “Inwestowanie krok po kroku” realizowany będzie zgodnie z następującym harmonogramem:

- **19 listopada 2013** - ogłoszenie projektu Czytelnikom blogów APP Funds i JOP poprzez wspólny podcast Zbyszka i Michała. Artykuły opublikowane zostały pod adresami:
 - <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/wnop-014-inwestowanie-krok-po-kroku>
 - <http://appfunds.blogspot.com/2013/11/inwestuj-razem-z-nami-podcast-konkurs.html>
- **Grudzień 2013** - okres przygotowań do akcji. Na blogach pojawią się pierwsze artykuły dotyczące zasad inwestowania (alokowanie nadwyżek finansowych), dodatkowych źródeł, w których można poszerzać swoją wiedzę na ten temat, sposobów wygosparowania kilkuset złotych miesięcznie oraz w szczególności odradzające inwestowanie osobom, które mają “bałagan” w finansach osobistych (najpierw spłata zobowiązań, a potem inwestowanie).
- **Styczeń 2014** - wstęp do akcji i pierwsze transakcje. Czym kierować się przy wyborze rachunku maklerskiego, kryteria według których budować będziemy portfele bezpieczny i agresywny, rozważania na temat form inwestowania dla osób dysponujących 200 zł / m-c.
- **Luty 2014 - Grudzień 2014** - stopniowe poszerzenia akcji o coraz bardziej zaawansowane tematy oraz publikowanie comiesięcznych

podsumowań wyników każdego z portfeli, oraz subiektywnych przemyśleń dotyczących wydarzeń minionego miesiąca, emocjonalnego stosunku do podjętych decyzji itp.

- **Styczeń 2015** - podsumowanie całej akcji “inwestowanie krok po kroku” i wyników portfeli. Na przełomie grudnia i stycznia ogłosimy także ewentualną decyzję o kontynuowaniu akcji w wersji dla zaawansowanych, np. z dorzuceniem do dotychczasowych portfeli po 50 000 zł.

Wybór terminu startu akcji jest nieprzypadkowy. Chcemy, m.in. trafić w moment dokonywania postanowień noworocznych, wśród których często pojawia się postanowienie naprawy swoich finansów osobistych. To początkowe, noworoczne zainteresowanie chcemy wykorzystać do zainteresowania nowych Czytelników naszą akcją edukacyjną i chcemy je utrzymać poprzez dostarczanie merytorycznych i wartościowych treści bez względu na dalsze ruchy na rynkach kapitałowych w 2014 roku.

Z drugiej strony, poprzez sam czas trwania akcji, chcemy pokazać, że inwestowanie jest procesem długoterminowym. Wierzymy też, że jeśli Czytelnicy dostaną od nas rzetelne informacje i będą działać “z głową”, to sami mogą zarobić.

Taka długofalowo prowadzona akcja, ma także kolosalne znaczenie dla Partnera, któremu gwarantuje utrzymanie długoterminowej ekspozycji jego brandu i szansę na pozyskanie nowych klientów.

Lista tematów

Akcja “Inwestowanie krok po kroku” zaplanowana została jako cykl artykułów edukacyjnych. W okresie od grudnia 2013 r. do grudnia 2014 r. włącznie, na każdym z blogów publikowane będą **co najmniej 2 artykuły miesięcznie**.

Dodatkowo przewidujemy nagranie w tym okresie kilku informacyjnych 40-60-minutowych podcastów - audycji, w których naszym głosem opowiadać będziemy o meandrach inwestowania i odpowiadać w pogłębiony sposób na pytania Czytelników zadawane w komentarzach pod artykułami.

Jako twórcy blogów, inwestowanie rozumiemy bardzo szeroko i tym samym będziemy chcieli zarazić Czytelników. Ale zanim pokażemy im jak inwestować, będziemy zachęcali do uporządkowania finansów domowych, w tym spłaty długów, stworzenia poduszki bezpieczeństwa, generowania nadwyżek, a następnie poprowadzimy za rękę skąd czerpać dodatkową wiedzę, uświadomimy, jakiej minimalnej wiedzy potrzebują, gdzie i jaki rachunek otworzyć itp.

Poniżej publikujemy hasłowo listę wybranych zagadnień, które planujemy poruszyć w ramach całej akcji (w kolejności nie-chronologicznej):

- Spłata długów - bardzo wysoka stopa zwrotu równa oprocentowaniu kredytu pożyczki, czyli zamiast “bujając w obłokach” i marzyć o milionach na giełdzie/FX, najpierw spłacaj kredyty konsumpcyjne.
- Utworzenie funduszu awaryjnego i trzymanie go na koncie oszczędnościowym, ewentualnie krótkoterminowych lokatach.
- Generowanie regularnych nadwyżek finansowych (przychody > wydatki) jako “podstawa podstaw”. Dodatkowe sposoby zarobku.
- Inwestowanie w samego siebie / edukację / swój biznes / zdrowie. Tu poruszamy temat literatury dotyczącej inwestowania oraz kursów - zwłaszcza darmowych.
- Analizy dotyczące inwestowania małych kwot: jednostki funduszy inwestycyjnych, ETF-y.
- Optymalizacja podatkowa inwestycji - IKE / IKZE / fundusze parasolowe
- Psychologia inwestowania - popularne błędy, poznanie siebie, ustalenie celów itd.
- Budowa i zarządzanie portfelem - temat na kilka artykułów.
- Inwestycje giełdowe (akcje, derywaty, produkty strukturyzowane) - w tym wybór biura maklerskiego, ranking, analiza techniczna, fundamentalna oraz ilościowa. Dywidendy, jak czytać rekomendacje itd. - tu mamy bardzo wiele podtematów.
- Rynek walutowy Forex - najpierw demo, potem mikroloty, miniloty i loty, o ile zarabiamy. Przestrzeganie przed negatywnymi efektami lewarowania.
- Obligacje (w tym korporacyjne) - temat do połączenia z funduszami obligacji.
- Inwestycje alternatywne - temat co najmniej na kilka artykułów: złoto i inne kruszce, kolekcjonerstwo (znaczki pocztowe, podstawki do piwa i tysiąc innych), sztuka/antyki, wino, Bitcoin
- Inwestowanie w pasje: gitary, stare auta itp.
- Narzędzia do śledzenia rentowności inwestycji.
- Nieruchomości - to bardzo szeroki temat cieszący się już dużym zainteresowaniem - szczególnie na “Jak oszczędzać pieniądze”. Pokazanie możliwości inwestowania bez kapitału (korzystanie ze zdolności kredytowej), garaże, podnajem, ale także zakupy akcji spółki developerskiej, jednostek wyspecjalizowanego funduszu itp.
- Rozmowy i wywiady z osobami, które uważane są za osoby sukcesu.
- Zabezpieczanie rodziny na wypadek śmierci inwestora, czyli w jaki sposób przygotować rodzinę do tego, że nas może zabraknąć. Które formy inwestowania mogą “przeżyć” śmierć inwestora.
- Postawy inwestorów

Co oferujemy wyłącznemu Partnerowi

Projekt prowadzony będzie przez dwóch poczytnych blogerów finansowych, których blogi co miesiąc odwiedzane są przez ponad 100 000 UU (z dużą dynamiką wzrostu) żywo i zainteresowanych tematyką finansową. Przedsięwzięcie, którego się podejmujemy, jest projektem bez precedensu. Wspólnie edukować będziemy w zakresie “inwestowania krok po kroku”, czyli tematu, który cieszy się niesamowitym zainteresowaniem naszych Czytelników.

Niniejszą propozycję kierujemy do wszystkich firm i marek, którym zależy na dotarciu do osób posiadających nadwyżki finansowe. Nie ograniczamy się do firm z branży finansowej. Minimalny czas trwania tego projektu, to 12 miesięcy, co gwarantuje długofalowe zaangażowanie Czytelników i widoczność Twojej marki.

Sposób ekspozycji Partnera

Gwarantujemy następującą ekspozycję Partnera:

- **Co najmniej 2 wpisy miesięcznie** dotyczące akcji edukacyjnej na każdym z blogów = łącznie 48 wpisów sygnowanych logo Partnera w 2014 r. i łącznie 4 wpisy w grudniu 2013 r.
- **Grupa na Facebooku** (to jeszcze nieprzesądzone) dla osób zainteresowanych śledzeniem “live” zmian w naszych portfelach.
- 12 miesięcy akcji od 1 stycznia 2014.
- 1 miesiąc przygotowań - grudzień 2013.
- **Logo Partnera akcji przy każdym artykule** - każdy artykuł oznaczony jest logo Partnera z wyraźnym zaznaczeniem, że jest on Sponsorem / Patronem / Partnerem - jakkolwiek to nazwiemy. Nazwiemy to tak, żeby było to jak najlepsze wizerunkowo dla Partnera. Nie boimy się otwarcie mówić o tym i chcemy o tym mówić.
- **Dedykowana strona akcji z wyraźnym oznaczeniem Partnera** - prowadzi do niej stale widoczny banner po prawej stronie bloga. Tam są zebrane wszystkie artykuły i podcasty z tej akcji oraz jasno wskazany jest Partner akcji. Ten banner po prawej stronie bloga jest widoczny zawsze i wszędzie na blogu - nawet jeśli ktoś wykupi pakiet “Partnera miesiąca”, to ten banner nie znika. Traktowany jest jako element bloga a nie reklamowy.
- **Reklama w podcast’cie** - nagramy co najmniej 3 odcinki podcastu inwestycyjnego. Dla Partnera oddamy po jednej minucie na początku i na końcu każdego odcinka podcastu nagrywanego w ramach akcji “inwestowanie krok po kroku”. Z Partnerem uzgadniany będzie tekst,

który następnie mówiony będzie przez nas naszymi głosami. Może to nawet być opowieść w odcinkach o Partnerze i o tym co robi. Formuła jest do przemyślenia i doprecyzowania.

- **Oficjalne ogłoszenie współpracy** z przedstawieniem Partnera akcji.

Dodatkowe działania, które rozważamy (nie wchodzą w zakres wyceny na obecnym etapie):

- Spotkanie dla Czytelników obu blogów.
- Wydanie książki przedstawiającej podstawy inwestowania na podstawie naszej rocznej akcji.
- Kontynuacja akcji w kolejnym roku (2015) z większym portfelem, np. 50 000 zł.
- Webinar raz na dwa miesiące z odpowiedziami na pytania Czytelników obu blogów.

Korzyści wizerunkowe

Partner osiągać będzie przede wszystkim korzyści wizerunkowe. W ramach nich można i warto uwzględnić dodatkowe, miękkie aspekty współpracy pomiędzy Partnerem a blogerami, które można również "ograć" marketingowo:

1. Michał słynie z tego, że ujawnia swoje koszty i przychody - <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/raporty-kosztow-michala>. Ujawnienie kwoty wynagrodzenia jest jednym z warunków współpracy z Partnerem. Jest to również dobra okazja do medialnego wykorzystania przez Partnera - w ten sposób Partner może pokazać, że wspiera blogosferę, inwestuje w wartościowych blogerów, a co za tym idzie - będzie to dobre "otwarcie furtki" na potencjalną, przyszłą współpracę także z innymi blogerami.
2. Partner wspiera akcję edukacyjną i z PR-owego punktu widzenia bardzo wartościowe jest to, że wsparcie takie nie ma przełożenia wprost na sprzedaż. Nikt nie będzie mógł zarzucić Partnerowi, że wspiera taką akcję tylko dla zwiększenia sprzedaży swoich produktów / usług.
3. Dotychczas nie było w blogosferze akcji edukacyjnej o takiej skali, a tym bardziej nie było współpracy dwóch blogerów finansowych. Partner wspiera poważny projekt edukacyjny, w przypadku którego moglibyśmy się ubiegać o dofinansowanie unijne. Z różnych powodów się nie ubiegamy (m.in. brak kosztów kwalifikowanych).
4. Brand Partnera jest widoczny na naszych blogach non-stop przez rok i to w atmosferze, która będzie zdecydowanie pozytywna. Nawet jeśli nasze inwestycje będą przynosić straty, to Czytelnicy będą nam kibicować, bo cała akcja będzie miała dla nich wartość. Tego projektu nie da się "przegrać", przy założeniach, które zrobiliśmy.

5. Partner rozpoczynający z nami współpracę na wyłączność będzie pierwszy i jedyny. Nawet jeśli akcję będziemy kontynuować w kolejnym roku, to pierwszym można być tylko raz.
6. Michał jest osobą, która bardzo skrupulatnie buduje swój wizerunek, dzięki czemu uznany został przez media za eksperta w zakresie oszczędzania i zarządzania finansami osobistymi. Akcję "Inwestowanie krok po kroku" będziemy promować we własnym zakresie w analogiczny sposób, jak dotychczas promowane były nasze osoby i blogi. Z przykładami efektów w zakresie współpracy i wystąpień medialnych, można się zapoznać na stronie <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/wspolpraca-i-reklama>
7. Partner postrzegany będzie także jako sponsor blogerów, instytucja dbająca o to by blogerzy nie musieli się martwić o wynagrodzenie i mogli skupiać się na dostarczaniu wartościowych treści dla Czytelników.
8. Partner będzie miał dowolność komunikacyjną w zakresie informowania o tym, że jest Partnerem akcji "Inwestowanie krok po kroku" - w trakcie jej trwania. Niemniej jednak wszystkie dodatkowe działania angażujące nas bądź eksploatujące nasz wizerunek - będziemy musieli indywidualnie uzgodnić. Jesteśmy otwarci na propozycje.

Ograniczenia zakresu współpracy

UWAGA: Propozycja, którą przedstawiamy w tym dokumencie, to patronat dla tej konkretnej akcji, a nie całych blogów. Oznacza to, że:

- W trakcie trwania akcji cały czas na blogach publikowane są reklamy innych firm, reklamy Google AdSense, oraz prowadzone są inne kampanie z innymi firmami
- Zbyszek i Michał mogą rozważyć wyłączenie reklam Google AdSense, ale to podwyższyłoby wycenę. O szczegółach możemy porozmawiać.
- Zostanie Partnerem akcji "Inwestowanie krok po kroku" nie oznacza wyłączności reklamowej na całych blogach. Każdy z nas ma wiele pomysłów, które chcemy realizować także w 2014 roku, przy czym akcja edukacji inwestycyjnej jest absolutnie najważniejszym, największym i najbardziej priorytetowym projektem na 2014 rok.

Wymagania dotyczące partnera

Akcję “Inwestowanie krok po kroku” gotowi jesteśmy przeprowadzić samodzielnie i zostanie ona zrealizowana bez względu na to, czy uda nam się pozyskać Partnera. Niemniej jednak już w chwili obecnej prowadzimy rozmowy z kilkoma firmami zainteresowanymi “ogrzaniem się w naszym blasku”.

Poszukujemy wyłącznie takich Partnerów, którzy pasują do nas wizerunkowo i zasługują na promowanie przez dwóch najpoczytniejszych w Polsce blogerów finansowych (jedeny blog większy od nas, to blog Macieja Samcika z Gazety Wyborczej - “Subiektywnie o finansach”).

Chociaż dopuszczamy współpracę z kilkoma firmami, to zdecydowanie najlepsza wizerunkowo dla potencjalnego Partnera, jest współpraca na zasadzie wyłączności - z jednym Partnerem przez cały 2014 rok. Nie ukrywamy, że jest to dla nas scenariusz pożądany i idealny.

Cena

Poniżej przedstawiamy wycenę pakietu partnerskiego w dwóch wariantach przewidujących współpracę na wyłączność przez cały czas trwania pierwszego etapu naszej akcji edukacyjnej (około 13,5 miesiąca z uwzględnieniem grudnia 2013 r.) oraz przez połowę tego okresu.

Nie ukrywamy, że zależy nam na znalezieniu Partnera, który będzie w stanie finansowo udźwignąć współpracę przez cały okres trwania akcji. Taki Partner może również liczyć na preferencyjną cenę.

Dopuszczamy również współpracę na zasadzie braku wyłączności (równolegle wielu Partnerów), ale nie jest to preferowany przez nas model.

Wariant I - współpraca przez okres całej akcji

W tym wariantcie wycena pakietu partnerskiego, oferowanego na zasadzie wyłączności, wynosi **288 000 zł** za cały okres współpracy.

Partnerowi, który zdecyduje się na taki kompleksowy, wyłączny sponsoring, gotowi jesteśmy zaoferować dodatkowe benefity:

- Nasze zaangażowanie w działania PR-owe wspólnie z Partnerem jako głównym sponsorem, np. udział w konferencji prasowej inaugurującej współpracę (o ile Partner będzie chciał się tym pochwalić w ten sposób).
- Analogiczne podsumowanie współpracy po zakończeniu 2014 r.
- Otwarcie jesteśmy również na wszelkie inne racjonalne wizerunkowo działania - detale należałoby doprecyzować.

Wariant II - współpraca przez połowę akcji (6 miesięcy)

Współpraca w tym wariantcie zakłada, że Partner będzie sponsorem akcji tylko przez połowę okresu jej trwania, ale w tym okresie - także będzie miał wyłączność.

Cena tego pakietu nie obejmuje już dodatkowych benefitów, ani preferencyjnej ceny związanej ze sponsoringiem całej akcji. Koszt takiej 6-miesięcznej wyłączności, to **216 000 zł**.

Inne warunki współpracy

Wszystkie podane kwoty są kwotami netto. Dopuszczamy różne modele rozliczeń, z których najbardziej naturalnym wydaje się podział uzgodnionej kwoty wynagrodzenia od Partnera na kwoty miesięczne i regulowanie płatności na podstawie wystawianych co miesiąc faktur. Faktura wystawiana będzie na początku każdego miesiąca z 14-dniowym terminem płatności.

Wszystkie płatności realizowane będą na rzecz jednej firmy (Michała). Zakładamy podpisanie jednej umowa dotyczącej współpracy i precyzującej zakres aktywności na obydwu blogach. Umowa parafowana zostanie trójstronnie.

Dane kontaktowe

Podstawową osobą kontaktową we wszystkich zagadnieniach biznesowych i formalnych dotyczących współpracy jest: Michał Szafranski, XXXX, tel. XXXX.

W kwestiach merytorycznych można kontaktować się zarówno z Michałem, jak i ze Zbyszkiem Papińskim, XXXX, tel. XXXX.