

Pisanje za druge spletne strani

V začetku sem imela velik izziv – imela sem svojo spletno stran, tudi FB stran, kamor sem dodajala vsebino, pisala prispevke, lepe misli, odlomke iz knjig ... Ampak vse to nima smisla, če spletna stran (naj si bo še tako lepa in profesionalno narejena) nima dovolj obiska.

V začetku skoraj nihče ne pozna novih pisateljev, zakaj bi torej kdo prišel na njihovo spletno stran? Sploh če stran še ni dobro uvrščena v Googlu.

Rešitev?

En boljših načinov vabljenja ljudi na mojo spletno stran so mi bili prispevki na drugih spletnih straneh.

Osnovna *logika*: Obstajajo spletne strani, ki imajo že same po sebi zelo veliko obiska (ena največjih je www.24ur.com), a za ohranjanje branosti dnevno potrebujejo novo vsebino. V večini primerov seveda plačujejo za to vsebino novinarje, pisce člankov itd.

Ponudila sem se jim, da za njih BREZPLAČNO pišem vsebino, v zameno za to, da na koncu prispevka napišejo moje ime in priimek, po možnosti še naziv (avtorica več knjižnih uspešnic) in povezavo na mojo spletno stran.

Presenetljivo enostavno je bilo pridobiti take spletne strani. Še več – nekatere so me same kontaktirale ali bi bila pripravljena pisati za njih (naprimer www.delo.si). V bistvu je teh priložnosti res veliko in precej enostavno se jih dobi.

Oni so zadovoljni, ker imajo brezplačno vsebino. Jaz sem zadovoljna, ker je kar nekaj njihovih bralcev prišlo na mojo spletno stran in izvedelo, da obstaja neka pisateljica Petra Škarja.

Odlična promocija!

Življenje je preprosto, le mi smo mojstri kompliciranja

Življenje je preprosto, le mi smo mojstri kompliciranja. Včasih bi se morali vrniti k osnovam... Nabiramo 'všečke', a izgublamo poglede v oči, poznamo mnogo različnih tehnik zdravljenja in obvladovanja čustev ... a ne znamo objeti prijatelja in reci partnerju **RAD TE IMAM**... Življenje pa je v resnici prav preprosto.




- Želimo si miru v duši, a ne znamo biti sami s sabo.
- Želimo si biti SVOBODNI, a se pustimo vplivom medijev, okolice, države, šolstva...
- Imamo vedno več svetovalnic za pare, a vedno manj kakovostnih trdnih partnerskih odnosov. Dnevno spoznavamo ogromno ljudi, a ne znamo spoznati življenjskega partnerja. Ena najbolj rastočih dejavnosti so dogodki za spoznavanje potencialnih partnerjev, spletne strani, kjer najdeš partnerja... Če bi moj dedek to vedel, bi ga od smeha zadel infarkt.

Včasih bi se morali vrniti k osnovam... Delovati s 'kmečko logiko'... Iti po hrano na domači vrt, k sosedu na klepet in poslušati sebe, svoje srce za življenjske napotke, kako naprej...


Življenje v osnovi JE preprosto, le mi smo mojstri kompliciranja ...

Petra Škarja




Sensa je super, ker imajo tudi močno FB skupnost:

 **Sensa Slovenija** 20. januar ob 08:50 · 🌐

Nabiramo 'všečke', a izgubljam pogled v oči, poznamo mnogo različnih tehnik zdravljenja in obvladovanja čustev ... a ne znamo objeti prijatelja in reci partnerju RAD TE IMAM... Življenje pa je v resnici prav preprosto.



SENSA.SI
Življenje je preprosto, le mi smo mojstri kompliciranja
Življenje je preprosto, le mi smo mojstri kompliciranja. Včasih bi se morali...

   Ti, Suzana Dolenc, Matijaž Žbogar in drugi (686) 7 komentarjev 637 delitev

Primer 2 (Delo.si):

DELO

petek, 01.04.2016

Novice Svet Gospodarstvo **Mnenja** Šport Kultura Znanje

Mnenja > Blogi > Neuspehi so prepovedani

Tweet

G+1 0

Recommend 3.2K

Print Email



Petra Škarja

tor, 17.03.2015, 15:00

Neuspehi so prepovedani

»Veš, kaj je glavna razlika med nami, Američani, in vami, Evropejci? Zmožnost pasti!«

Ključne besede: Petra Škarja, podjetnost, uspehi

Doživela sem največji padec v svojem življenju. Poleg vseh finančnih, zdravstvenih, čustvenih težav, ki so temu sledile, me je doletel še grozen občutek neuspeha in strahu pred: »Ojej, kaj bodo pa ljudje rekli ...«

Primer 3 (Svetloba.si):



Facebookmanija

piše: [Petra Škarja](#)

24. december 2015

Prejšnji teden. Resnična zgodba. Na kavi se srečata mlad, izjemno uspešen slovenski podjetnik in fant, ki tega podjetnika občuduje. Po nekaj uvodnih vjudnostnih besed ta fant reče: "Brskam po Facebooku, da te najdem, da kaj izvem o tebi, da vsaj vidim, kako izgledaš. In te nikakor ne najdem. Vpisujem še ime tvojega podjetja. Potem preverim, če sem prav napisal ime in priimek ... a tebe ni! Pa kdo za vraga danes ni na Facebooku?! Hahaha," je dejal v smehu.

Podjetnik mu odgovori: "Uspešni niso." Fant, ki tega podjetnika občuduje, se malo zamisli ... nekaj sekund tišine, napolnjene z mislimi, o katerih sta oba vedela ... in reče: "Pismo, veš, pa res ... Iva Boscarola tudi nisem našel. Pa mnogo teh najboljših podjetnikov Slovenije tudi ne ... Pa tudi moja kolegica ni na Facebooku, ena redkih punc, ki je res pristno zadovoljna sama s seboj ..."



Všeč mi je Delj z ostalimi Tebi in 750 drugim je to všeč.

f t G+ e + 110

Primer 4 (Mladipodjetnik.si):



Primer 5: Lahko so to tudi tiskani mediji – Dolenjski brezplačni časopis Na Dlaní



Torej – poiščite spletne strani, ki imajo vsaj malo sorodno tematiko vaši knjigi. Pišite jim, da bi radi za njih prispevali kakšen članek. Povejte, da storite to brezplačno, a jih prosite, da spodaj objavijo vaše ime in priimek, povezavo na knjigo.

Pišite tudi časopisom. Ponavadi so lokalni časopisi najbolj odprti za take predloge, saj v osnovi objavljajo lokalne novice, lokalne ljudi.

Pišite ljudem, ki imajo svoj blog s podobno filozofijo, kot jo imate vi. Že jaz na svojem blogu objavim tudi prispevke, ki sovpadajo s tem, kar sama zagovarjam. Naprimer: <https://www.petraskarja.com/povejte-otrokom-da/>

Pri tem je pomembno: **direktne prodaje ne bo objavljaj skoraj nihče**. Če je pa prispevek dober, koristen sam po sebi, ga ljudje z veseljem objavijo, delijo. Šele v drugem koraku (torej na koncu prispevka, ko ste jih že prepričali z vsebino) mimogrede omenimo, kdo je avtor in povabimo na spletno stran ali k nakupu knjige.