
Spis treści

Wstęp	5
Kto to ta Pola i czemu wyskakuje z lodówki?	7
Wirtualna asystentka — krok po kroku.	
Droga, która Cię czeka	19
O pracy zdalnej słów kilka	31
Cechy wirtualnej asystentki	39
Co może robić wirtualna asystentka?	41
Etapy rozwoju WA, negocjacje i asertywność	45
Personal branding dla wirtualnej asystentki	55
Strona WWW dla wirtualnej asystentki	75
Pierwsze kroki w działalności gospodarczej	93
Czy własna działalność gospodarcza to konieczność?	95
Podwykonawcą innej WA być	99
Nieoczywiste umiejętności	103
Multitasking, motywacja i zarządzanie czasem	107
Podstawy wiedzy o copywritingu	113
Netykieta	117
Networking	121
Mastermind wirtualnej asystentki	125

Meetnapping — krótko o spotkaniach	127
Grupy docelowe, dochodowe i trochę o social mediach z tej perspektywy	131
Różnica między B2B i B2C	137
22 prawa marketingu	143
Wypalenie zawodowe i życiowe wirtualnej asystentki	151
Wirtualna asystentka i urlopy	165
Ile zarabia wirtualna asystentka?	169
Finansowe porady dla wirtualnej asystentki	175
Gdzie zdobywać klientów	179
Żelazne zasady sprzedaży usług WA	189
Obsługa klienta i sprzedaż — dobre praktyki	199
Umiejętność zadawania pytań kluczem do dobrej współpracy	205
Umowa o współpracę	207
Co po sprzedaży usług?	211
Zarządzanie zmianą, którą jesteś	217
Jaki jesteś, kliencie?	221
Relacja WA i klient — case	225
Narzędziownia	233
Zakończenie	239
Podziękowania	240