

O autorze (5)

Wstęp (7)

Rozdział 1. E-biznes a etat - jak to pogodzić? (9)

- 1.1. Pracuj i e-pracuj równocześnie (11)
- 1.2. Stabilność pracy, niestabilność rynku - to bujda! (12)
- 1.3. E-biznes lepszy od biznesu (18)
- 1.4. Czy mogę działać "na szaro"? Kiedy powinienem założyć firmę? (19)

Rozdział 2. Allegro, oczywiście! (23)

- 2.1. Korzyści dla początkującego e-sprzedawcy (24)
- 2.2. Strategie handlu na Allegro (29)
- 2.3. Najczęstsze wpadki początkujących sprzedawców (38)

Rozdział 3. Sklep internetowy dla żółtodziobów (47)

- 3.1. Zalety i wady własnego serwisu sprzedażowego (48)
- 3.2. Ile kosztuje sklep internetowy? (51)
- 3.3. Funkcjonalność, czyli co musi mieć dobry e-sklep (52)
- 3.4. Które narzędzie wybrać? (59)
- 3.5. iStore.pl - szybko, łatwo i przyjemnie (studium przypadku) (64)

Rozdział 4. E-usługi (85)

- 4.1. Kura znosząca złote jajka (86)
- 4.2. Ale ja się chyba nie nadaję... (89)
- 4.3. Wybrane pomysły na e-usługi (91)
- 4.4. Gdzie się promować? (101)
- 4.5. FunEnglish.pl: e-nauka przez zabawę (studium przypadku) - Bartłomiej Postek, Krzysztof Wojewodzic (105)

Rozdział 5. Marketing, czyli jak (wy)promować swój e-biznes (109)

- 5.1. Własna strona WWW (110)
- 5.2. Jesteś na Allegro - jesteś widoczny! (111)
- 5.3. Daj się wyGooglać (112)
- 5.4. Optymalna treść = optymalna pozycja (115)
- 5.5. AdWords - pigułka na szybką widoczność (116)
- 5.6. Branding: od nazwy do marki (128)

Rozdział 6. Badanie efektów - po ludzku, po prostu (137)

Rozdział 7. E-biznes po drugiej stronie lustra (145)

Rozdział 8. Prognozy i trendy (151)

Dodatek. Przydatne adresy WWW (159)