

Checklista

A man and a woman in business suits are pulling on a thick rope in a tug-of-war competition on a grassy field. The man is on the left, wearing a dark suit and a striped tie, leaning forward with effort. The woman is on the right, wearing a dark suit and a white shirt, also leaning forward. The background is a bright green lawn.

Plan na 30 dni

**JAK ODZYSKAĆ
KLIENTÓW I WYGRAĆ
Z KONKURENCJĄ**

TYDZIEŃ 1 – BAZA WIDOCZNOŚCI

- **Cel:**
- Pojawić się w Internecie w sposób spójny i czytelny.
- Utwórz lub zaktualizuj profil Google Moja Firma (aktualny adres, godziny, opis, zdjęcia).
- Zrób audyt swojego Facebooka i Instagrama – usuń stare, nieaktualne treści, dodaj aktualne informacje.
- Ustal główną grupę docelową – do kogo mówisz, jakie mają potrzeby.
- Przygotuj proste zdjęcia produktów/usług w dobrym świetle (nawet telefonem).

TYDZIEŃ 2 – WIZERUNEK MARKI

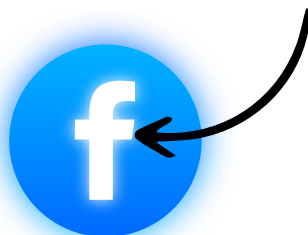
- Cel:
- Klient ma poczuć profesjonalizm od pierwszego wrażenia.
- Ustal 3 kolory swojej marki i 2–3 czcionki – używaj ich w postach i grafikach.
- Dodaj spójne zdjęcie profilowe i tło na wszystkich platformach.
- Napisz krótki, chwytliwy opis firmy – co robisz, dla kogo, w jakim stylu.
- Przygotuj wzory grafik (np. w Canvie) – posty, stories, cenniki.



TYDZIEŃ 3 – AKTYWNA OBECNOŚĆ

- Cel:
- Zwiększyć częstotliwość i jakość kontaktu z klientem.
- Publikuj minimum 3 razy w tygodniu – zdjęcia, rolki, poradniki.
- Odpowiadaj na komentarze i wiadomości w max. 1h w godzinach pracy.
- Dodawaj stories codziennie – pokazuj kulisy, ciekawostki, nowości.
- Pytaj klientów o opinię i wrzucaj rekomendacje na profil.

A tu mnie zaobserwuj i polub!



TYDZIEŃ 4 – PRZYCIĄGANIE KLIENTÓW

- **Cel:**
- Zbudować relacje i pozyskać pierwsze zapytania.
- Stwórz prostą ofertę promocyjną dla nowych klientów.
- Nagraj krótką rolkę z Twoją twarzą – zaprosz do kontaktu.
- Wejdź w lokalne grupy na Facebooku – komentuj, doradź, odpowiadaj na pytania.
- Poproś znajomych, by udostępnili Twój profil lub zostawili komentarz.

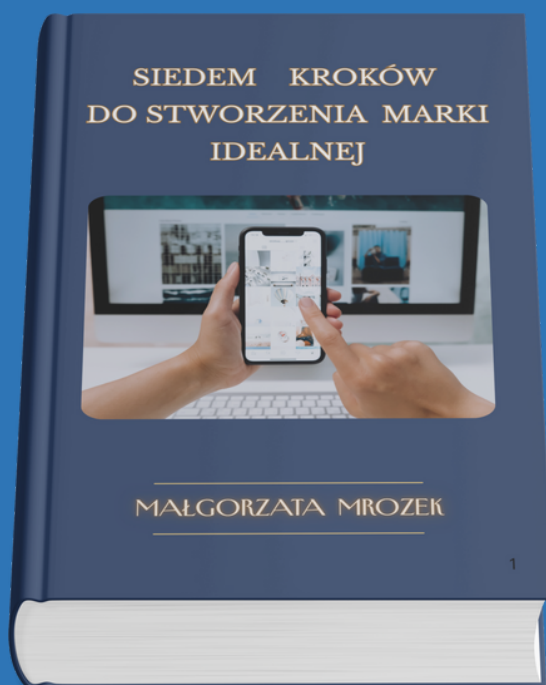


Dziękuję za pobranie tej inspirującej Checklisty, która i mnie pomogła w nakreśleniu mej Drogi biznesowej.

Gotowy na działania?

Jeśli nadal nie wiesz jak to zrobić pomoże Ci w tym mój rozszerzony Ebook:

“Jak stworzyć spójny wizerunek marki w Mediach społecznościowych”.



Co znajdziesz w tym Ebooku ?

SPIS TREŚCI

- 01** WPROWADZENIE DO WIZERUNKU MARKI W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH
- 02** ODKRYWANIE TOŻSAMOŚCI MARKI
- 03** WIZUALNA SPÓJNOŚĆ MARKI
- 04** SPÓJNOŚĆ KOMUNIKACYJNA TREŚCI
- 05** MOCOPOWIEŚCI: CONTENT MARKETING, KTÓRY BUDUJE ZAUFANIE

SPIS TREŚCI

- 06** W KUŹNI MARKETERA- NARZĘDZIA DO BUDOWANIA MARKI
- 07** PODSUMOWANIE : TWÓJ PRZEWODNIK PO BUDOWANIU MARKI

„Marka to nie logo. To opowieść, którą ludzie o Tobie opowiadają, gdy wychodzisz z pokoju.”
– Jeff Bezos

„Z całego serca wierzę, że każda marka – niezależnie od skali – może stać się zapamiętywana, autentyczna i silna. Ten e-book to Twój pierwszy krok ku tej drodze.”

8



Tutaj mnie znajdziesz !



@Atelier Malgorzaty Mrozek



malgorzatomrozek.biznes



www.malgorzatomrozek.eu



admin@malgorzatomrozek.eu



Telefon: +48 881 309 777

89



admin@malgorzatomrozek.eu

www.malgorzatomrozek.eu