

WORKBOOK

ZBUDUJ SWOJE IMPERIUM

Jak regularnie pozyskiwać klientów
w biznesie coachingowym

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

HARMONOGRAM WYZWANIA

Poniedziałek

MINDSET W SPRZEDAŻY

Odkryjesz co tak naprawdę!! do tej pory blokowało Cię przed sukcesem w biznesie. Dowiesz się jak Twoje przekonania odnośnie sprzedaży determinują Twoje rezultaty w biznesie (to ilu masz klientów i ile zarabiasz)

Wtorek

OFERTA COACHINGOWA

Dowiesz się czym jest dobra oferta coachingowa i dlaczego Twój klient potrzebuje właśnie Ciebie. Odkryjesz jak stworzyć wyzwanie, webinar online pod Twoją ofertę coachingową, której klienci nie będą mogli się oprzeć.

Środa

STRATEGIA POZYSKIWANIA KLIENTÓW

Odkryjesz jak stworzyć wyzwanie, webinar online pod Twoją ofertę coachingową, której klienci nie będą mogli się oprzeć. Przestaniesz bać się sprzedawać i zaczniesz wychodzić ze swoją ofertą do świata.

Czwartek

ODPOWIADAMY NA WASZE PYTANIA - Q&A

Prywatna grupowa sesja VIP z nami na zoom, która będzie dostępna TYLKO dla osób, które wykupią dostęp za €14. Kliknij na QR by zakupić bilet wstępu na sesje VIP.



Piątek

Opowiemy czym jest Kobieca Akademia Biznesu, jak wygląda w praktyce współpraca z nami, jakie są rezultaty studentek Akademii oraz zaadresujemy wszelkie pytania związane z Akademią.

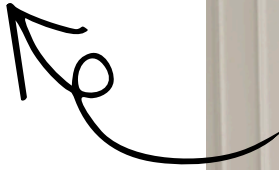
WEJDŹ DO GRUPY NA FACEBOOKU,
GDZIE ODBYWA SIĘ WYZWANIE



-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

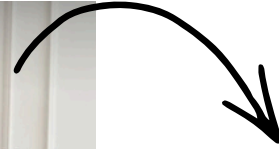
POZNAJMY SIĘ

Ponad 20 lat doświadczenia w handlu, w tym 15 lat w zarządzaniu.



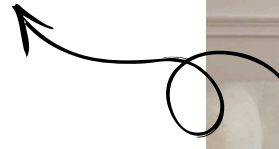
Gosia
z Warszawy
Wyjechała z PL w 2005
🇮🇪 🍀
Mama Blanki i Kaia
Żona Wojtka od 18 lat
Pierwszy biznes 2014

Ola
z Łodzi
Wyjechała z PL w 2009
🇮🇪 🇬🇧 🇪🇸
Mama Kuby
Żona Łukasza od 14 lat
Pierwszy biznes 2016



Ponad 15 lat doświadczenia w sprzedaży, obsłudze klienta, zarządzaniu i rekrutacji - w Polsce, Irlandii, Wielkiej Brytanii.

Pierwszy biznes - Ladies Fashion Boutique. Jako pierwsza sprowadza Polskie marki do Irlandii - Solar, Tatum, Taranko, itd...



Biegnie pierwszy maraton kiedy jej syn ma 7 m-cy i zakłada pierwszy biznes online: Active Happy Mama. Pomaga kobietom łączyć macierzyństwo z aktywnym stylem życia.



Po zamknięciu 1-go biznesu, ogłasza bankructwo i wchodzi na ścieżkę samorozwoju. Zaczyna studiować coaching i odkrywa co różni ludzi sukcesu, od tych co odpadają po drodze.



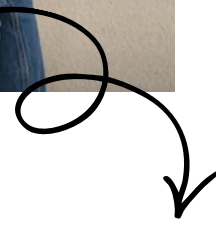
W 2018-19 życie mocno ją testuje i zaczyna od nowa. Przeprowadzka do Hiszpanii. W covidzie buduje nowy biznes online - wsparcie w procesach rekrutacji w języku polskim i angielskim i dochodzi do pierwszych 100 000 zł w sprzedaży.



Zbudowała dochodowy biznes coachingowy, generujący €10,000+ miesięcznie przy użyciu **strategii organicznych**.



Zbudowała dochodowy biznes coachingowy, generujący €10,000+ miesięcznie przy użyciu **strategii wyzwań i webinarów online**.



-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-



Nasza historia zaczęła się w świecie online – od jednej rozmowy, która szybko przerodziła się w głębokie porozumienie i wspólną wizję. Choć dzieliły nas kilometry i przez długi czas nie spotkałyśmy się twarzą w twarz, intuicja, zaufanie i pasja do wspierania kobiet sprawiły, że zdecydowałyśmy się stworzyć razem coś wyjątkowego. Tak narodził się dynamiczny duet: Alex Grzybek i Małgosia Klonowska.

Połączone wiedzą, doświadczeniem i misją wspierania kobiet w budowaniu dochodowych biznesów coachingowo-mentoringowych online, **stworzyłyśmy Kobiecą Akademię Biznesu – przestrzeń dla Polek, które pragną osiągać w biznesie rezultaty na światowym poziomie.** Akademia uczy, jak uwierzyć w siebie i swój biznes, regularnie pozyskiwać klientów oraz zarabiać na swojej pasji, jednocześnie podnosząc standardy życia i realnie wpływając na świat.


W ciągu pierwszych 18 miesięcy działalności Akademia wygenerowała sprzedaż na poziomie ponad 1 miliona złotych. Jej studentki na nowo zakochują się w swoich biznesach, odważnie podnoszą ceny i z lekkością sprzedają swoje oferty po stawkach premium. Za swoje wyniki w biznesie (przekroczenie 100 000 zł w sprzedaży) otrzymują od nas statuetki.

Alex i Gosia to nie tylko mentorki i business women, ale także mamy, żony i inspirujące kobiety, które pokazują, że połączenie mindsetu i energii z przemyślaną strategią prowadzi do wyjątkowych rezultatów – nawet wtedy, gdy wszystko zaczyna się od spotkania online.

Małgosia & Alex

AFIRMACJE

KLIKNIJ NA ZDJĘCIE PONIŻEJ ABY
ODSŁUCHAĆ AFIRMACJE



Afirmacje Kobiety Sukcesu


by Kobieca Akademia Biznesu


Playlist · Public · 5 videos · 1,238 views


Afirmacje Kobiety Sukcesu


▶ Play all + ✎ ↻ ⋮


Date published (newest) ▾

- 

Afirmacje na Wymarzonego Klienta
Kobieca Akademia Biznesu · 1K views · 1 year ago
- 

Afirmacje na Budowanie Pewności Siebie
Kobieca Akademia Biznesu · 657 views · 1 year ago
- 

Afirmacje na Sprzedaż
Kobieca Akademia Biznesu · 452 views · 1 year ago
- 

Afirmacje na Nową Wersję siebie
Kobieca Akademia Biznesu · 443 views · 1 year ago
- 

Afirmacje na Bogactwo
Kobieca Akademia Biznesu · 550 views · 1 year ago

DZIEŃ 1

MINDSET W SPRZEDAŻY

- Odkryjesz co tak naprawdę!! do tej pory blokowało Cię przed sukcesem w biznesie
- Dowiesz się jak Twoje przekonania odnośnie sprzedaży determinują Twoje rezultaty w biznesie (to ilu masz klientów i ile zarabiasz)

Mindset Coacha

“Pragnę pomagać ludziom”

*“Chce tylko prowadzić sesje,
nie chcę sprzedawać”*



Mindset właścicielki biznesu coachingowego.

*“Pragnę pomagać ludziom i
budować dochodowy biznes coachingowy”*

“Z lekkością i łatwością sprzedaje swoje oferty”

“Moje oferty zmieniają życie ludzkie”

“Sprzedaż w moim biznesie jest naturalna”

MINDSET W SPRZEDAŻY

Mindset kobiety sukcesu

Mindset kobiety sukcesu opiera się na głębokim poczuciu własnej wartości i przekonaniu, że zasługuje ona na realizację swoich marzeń.

To postawa odpowiedzialności za własne życie, gotowość do podejmowania odważnych decyzji oraz umiejętność działania mimo strachu.

Kobieta sukcesu nie czeka na idealny moment - sama go tworzy, ufając swojej intuicji i wizji.

Traktuje wyzwania jako lekcje, a nie przeszkody, dzięki czemu nieustannie się rozwija i inspirowuje innych swoim przykładem.

Mindset w sprzedaży

Mindset w sprzedaży polega na postrzeganiu sprzedaży jako aktu pomocy i wsparcia, a nie wywierania presji.

Osoba z takim podejściem wierzy w wartość swojej oferty i komunikuje ją z autentycznością oraz pewnością siebie. Zamiast „przekonywać”, koncentruje się na zrozumieniu potrzeb klienta i pokazaniu mu drogi do transformacji.

Sprzedaż staje się wówczas naturalnym przedłużeniem relacji i zaufania, a nie jednorazową transakcją.

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

KONIECZNIE OBEJRZYJ

DLACZEGO WARTO ROBIĆ WYZWANIA ONLINE



4 PRZEKONANIA O BIZNESIE ONLINE, KTÓRE NIE MAJĄ NIC WSPÓLNEGO Z PRAWDĄ



JAK ZAROBIŁYŚMY 1 MLN ZŁ W 1.5 ROKU



-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

TWÓJ NASTĘPNY KROK

OBEJRZYJ POWTÓRKĘ Z 3 - GO
DNIA WYZWANIA



Podjmij decyzję, która odmieni Twój biznes.

Umów się na 30 min rozmowę, podczas której dowiesz się więcej na temat Kobiecej Akademii Biznesu, i w jaki sposób współpraca z nami w kolejnych miesiącach zmieni dla Ciebie wszystko.

<https://calendly.com/kobiecaakademiabiznesu/wspolpracujmy-razem-premium>

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

HISTORIE SUKCESU NASZYCH STUDENTEK



Tak!!!!!! To jest ten moment !!!
To tu otrzymałam podstawę , podaną
dłoń i opiekę Matczyną.
Pamiętam jak dziś ten moment wejścia
do KAB bez chwili namysłu poczułam ,że
chce dołączyć, chce zarabiać i
inwestować w siebie
Dziękuję Wami Ola i Małgosia
za to co robicie.

Beata Zinkiewicz



Polecam z całego serca pracę z
dziewczynami! To jest totalny Game-
Changer Tutaj otrzymujesz dużo więcej
niż myślisz! Nauczysz się nie tylko jak
prowadzić biznes, jak pozyskiwać
klientów, ale zyskasz również przyjaźnie z
których powstają wspaniałe projekty Jeśli
kręcisz się w kółko - to Akademia jest
tym czego szukasz! Zaufaj i daj się
poprowadzić dziewczynom To jest
współpraca której nigdy się nie
zapomina! Coś czego trzeba
doświadczyć.

Patrycja Jaworska



KAB to inkubator prawdziwych
biznesów! Dzięki mentoringowi
dziewczyn ruszyłam z Tech VA Campus,
zdołałam klientki i nawiązałam
niesamowite znajomości z cudownymi
kobietami. Nie czekajcie na 'idealny
moment' – on jest teraz! Najlepsza
decyzja biznesowa jaką podjęłam.

Aneta Morawska



Dołączenie do Akademii było jedną z
najlepszych decyzji biznesowych, jakie
podjęłam. Dzięki Wam odblokowało się
we mnie bardzo dużo przede wszystkim
blokada przed mówieniem i
wychodzeniem bardziej odważnie ze
swoim przekazem. To właśnie z Waszym
wsparciem ruszyłam z moimi pierwszymi
webinarami i newsletterem, na co
wcześniej długo nie mogłam się
odważyć. Jestem ogromnie wdzięczna
za tę przestrzeń, wiedzę i motywację
do działania.

Anna Strąk

DZIEŃ 2

OFERTA COACHINGOWA

- Dowiesz się czym jest dobra oferta coachingowa i dlaczego Twój klient potrzebuje właśnie Ciebie.
- Odkryjesz jak stworzyć wyzwanie, webinar online pod Twoją ofertę coachingową, której klienci nie będą mogli się oprzeć

Oferta transformacyjna jasno komunikuje drogę od punktu A do punktu B, czyli od obecnego problemu klienta do pożądanego rezultatu.

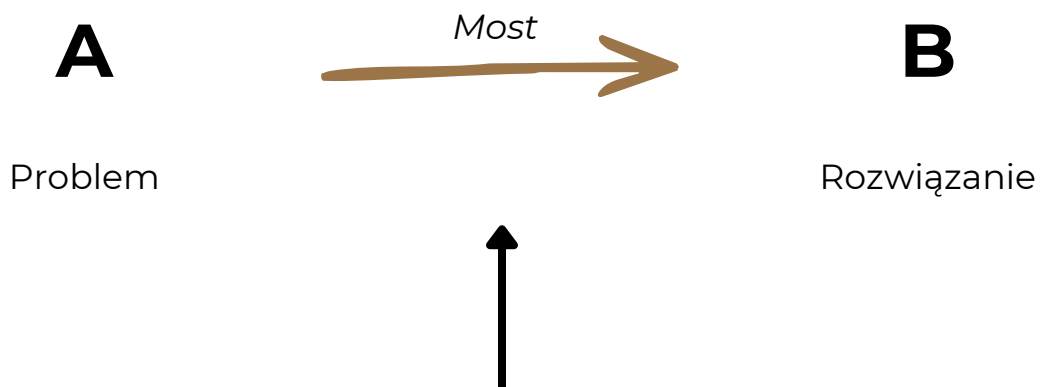
Kluczowe jest zdefiniowanie konkretnej transformacji, którą klient osiągnie, oraz unikalnej metody lub procesu, który go tam poprowadzi.

Warto również podkreślić emocjonalne i praktyczne korzyści tej zmiany, aby klient mógł wyobrazić sobie swoje nowe życie po przejściu tej drogi.

Całość powinna zakończyć się jasnym zaproszeniem do działania, które ułatwi podjęcie decyzji o dołączeniu.

OFERTA COACHINGOWA

To oferta transformacyjna, która rozwiązuje konkretny problem klienta



Most który prowadzi klienta przez ten proces

- Jeden problem
- Jeden most
- Jedno rozwiązanie

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

TWÓJ NASTĘPNY KROK

OBEJRZYJ POWTÓRKĘ Z 3 - GO
DNIA WYZWANIA



Podjmij decyzję, która odmieni Twój biznes.

Umów się na 30 min rozmowę, podczas której dowiesz się więcej na temat Kobiecej Akademii Biznesu, i w jaki sposób współpraca z nami w kolejnych miesiącach zmieni dla Ciebie wszystko.

<https://calendly.com/kobiecaakademiabiznesu/wspolpracujmy-razem-premium>

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

KONIECZNIE OBEJRZYJ

NASZA DROGA DO 6-CIO CYFROWEGO BIZNESU W EURO



**KTOŚ MUSI TO POWIEDZIEĆ - NIE WSZYSTKIE KOBIETY SĄ
GOTOWE NA BIZNES**



**TE 8 RZECZY ZMIENIŁYBYŚMY GDYBYŚMY ZACZYNAŁY
BIZNES OD NOWA**



-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

HISTORIE SUKCESU NASZYCH STUDENTEK



W Akademii postawiłam Ofertę Premium, w której się zakochałam. Mówię o niej na prawo i lewo i z łatwością zamykam klientów - w nowej cenie za £3333. Inwestycja w Akademię zwróciła mi się już dawno z nawiązką. Do tej pory zaniżałam swoje ceny, bałam się, że ludzie nie kupią. Dzięki Wam to się zmieniło, kliknęło mi, zupełnie inaczej prowadzę rozmowy sprzedażowe.
To działa !!!

Marta Kiermacz-Abramek



Otwieram szampana, z kolejną klientką po nowych cenach £5000. Dziewczyny - wsparcie jakie dajecie w Akademii, nie zdarza się często. Wasze komentarze do workbooków i dociskanie kolankiem robi mega robotę, bo właśnie wtedy przychodzi ta jasność oferty. Zrobiłam już 4 wyzwania online i właśnie startuje 5!! Dziękuję za przestrzeń, którą tworzyście dla kobiet, i jakie wspaniałe kobiety do niej przyciągacie - tutaj zadziewa się prawdziwa magia.

Izabela Bloom



Po 18 latach odeszłam z etatu, mam własny biznes, podniosłam już ceny o kilkaset % i sprzedaję oferty premium. Zaczynałam z Mastermind za 997 zł, teraz sprzedaję za kilka tysięcy i mam wypełnione grupy klientkami, z którymi uwielbiam pracować. Nikogo nie przekonuję, same ustawiają się w kolejce. na Mastermind i współpracę 1:1. A do tego moja książka jest w Empiku w całej Polsce.

Magorzata Zasańska



Do tej pory oferowałam swój serwis za darmo, albo za marne 100 zł, po 4 tygodniach w Akademii sprzedałam swój pierwszy pakiet za ponad €1000. I teraz cały czas sprzedaję kolejne pakiety w tej cenie. Kobiety chcą pracować tylko ze mną i jeszcze polecają mnie dalej. Tak mi pstryknęło w głowie, treści w Akademii są kompletnym game changerem dla mnie, w końcu wiem co robić. Inwestycja w Akademię już mi się zwróciła, a to dopiero początek. Dziękuję

Katarzyna Radzioch

DZIEŃ 3

STRATEGIA POZYSKIWANIA KLIENTÓW


- Odkryjesz jak stworzyć wyzwanie, webinar online pod Twoją ofertę coachingową, której klienci nie będą mogli się oprzeć
- Przestanieś bać się sprzedawać i zaczniesz wychodzić ze swoją ofertą do świata.

1. Określ cel i transformację uczestnika

Zacznij od jasnej odpowiedzi na pytanie: co ma się zmienić w życiu uczestnika po wyzwaniu/webinarze online?

Zdefiniuj:

- idealnego uczestnika (jego potrzeby i pragnienia),
- główny problem, który rozwiązujesz,
- konkretny rezultat lub transformację.

 **Przykład:** Zamiast „wyzwanie o marketingu”, lepiej: „5-dniowe wyzwanie: Jak regularnie pozyskiwać klientów dzięki webinarom”.


STRATEGIA POZYSKIWANIA KLIENTÓW

2. Zaprojektuj strukturę i program wydarzenia

Stwórz spójną ścieżkę prowadzącą uczestników od problemu do rozwiązania.

Uwzględnij:

- tytuł przyciągający uwagę,
- liczbę dni (np. 3–5 dla wyzwania lub 60–90 minut dla webinaru),
- kluczowe zagadnienia, lekcje
- elementy angażujące (zadania, Q&A, sesje live, itp.).

 **Wskazówka:** Każdy dzień wyzwania powinien kończyć się małym „sukcesem”, który buduje zaufanie i motywację.

3. Przygotuj strategię promocji

Nawet najlepsze wydarzenie potrzebuje odpowiedniej widoczności.

Zaplanuj:

- stronę zapisu (landing page) z jasnym komunikatem wartości,
- kampanię marketingową, działania w mediach społecznościowych,
- działania organiczne i/lub płatne.

 **Pro tip:** Rozpocznij promocję minimum 2–3 tygodnie przed wydarzeniem, aby zbudować zainteresowanie i zaufanie.


STRATEGIA POZYSKIWANIA KLIENTÓW

4. Zadbaj o doświadczenie uczestnika podczas wydarzenia

Twoja energia i sposób prowadzenia mają kluczowe znaczenie.

Skoncentruj się na:

- wysokiej jakości dźwięku i obrazu i Twojej prezencji,
- interakcji z uczestnikami (czat, ankiety, pytania),
- dostarczaniu realnej wartości
- jasnym przejściu do oferty / sprzedaży


 **Struktura:** budowanie zaufania/pozycji eksperta → edukacja - kluczowe zagadnienia → wdrożenie → zaproszenie do oferty.

5. Zaplanuj sprzedaż i działania po wydarzeniu

Wyzwanie lub webinar powinny naturalnie prowadzić do kolejnego kroku współpracy.

Przygotuj:

- ofertę dopasowaną do tematu wydarzenia,
- bonusy i ograniczenie czasowe (np. 48–72 godziny),
- kampanię sprzedażową po wydarzeniu
- analizę wyników (frekwencja, konwersja, zaangażowanie).

 **Pamiętaj:** Sprzedaż jest naturalnym przedłużeniem transformacji, którą oferujesz uczestnikom.

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

TWÓJ NASTĘPNY KROK

OBEJRZYJ POWTÓRKĘ Z 3 - GO
DNIA WYZWANIA



Podjmij decyzję, która odmieni Twój biznes.

Umów się na 30 min rozmowę, podczas której dowiesz się więcej na temat Kobiecej Akademii Biznesu, i w jaki sposób współpraca z nami w kolejnych miesiącach zmieni dla Ciebie wszystko.

<https://calendly.com/kobiecaakademiabiznesu/wspolpracujmy-razem-premium>

-KOBIECA AKADEMIA BIZNESU-

HISTORIE SUKCESU NASZYCH KLIENTEK



PODEJMIJ DECYZJĘ, KTÓRA ODMIENI TWÓJ BIZNES.



Podejmij decyzję, która odmieni Twój biznes.

Umów się na 30 min rozmowę, podczas której dowiesz się więcej na temat Kobiecej Akademii Biznesu, i w jaki sposób współpraca z nami w kolejnych miesiącach zmieni dla Ciebie wszystko.

<https://calendly.com/kobiecaakademiabiznesu/wspolpracujmy-razem-premium>



ODBIERZ PREZENT - POBIERZ GUIDE



Kliknij na zdjęcie aby pobrać Guide