



PRZEWODNIK DLA AMBITNYCH!

PIERWSZA SPRZEDAŻ W 7 DNI

BEZ TECHNIKALII,
BEZ DOŚWIADCZENIA,
I BEZ BUDŻETU NA REKLAMĘ

Jak przestać działać
chaotycznie i uporządkować
biznes online w tydzień

autor

KLAUDIA STAWIARSKA

Pierwsza sprzedaż w 7 dni

W 7 dni zamienisz chaos w prosty plan działania, który w końcu zacznie generować pieniądze – bez przebudowy całego życia.

Wszelkie Prawa Zastrzeżone.

Niniejszy e-book oraz zawarte w nim treści są chronione prawem autorskim. Kopiowanie, rozpowszechnianie, przedruk, udostępnianie publiczne oraz wykorzystywanie w celach komercyjnych bez pisemnej zgody autora jest surowo zabronione i będzie ścigane prawnie.

© 2026 Klaudia Stawiarska



Witaj

w procesie „Pierwsza sprzedaż w 7 dni”. Cieszę się, że tutaj jesteś.

To, że czytasz teraz tego ebooka, oznacza tylko jedno: masz w sobie gotowość, żeby przestać tylko planować i wreszcie zobaczyć realne efekty. Nie stworzyłam tego materiału po to, żebyś „się zainspirowała”, poczuła chwilową motywację i wróciła po kilku dniach do punktu wyjścia. Ten proces powstał po to, żebyś uporządkowała chaos w głowie, podjęła pierwsze konkretne decyzje i wreszcie wyszła z ofertą do ludzi, i zobaczyła, że sprzedaż nie jest magią, tylko procesem, którego można się nauczyć.

Nie musisz mieć dużych zasięgów, gotowego biznesu w internecie czy doświadczenia w sprzedaży. **Wystarczy, że przez 7 dni będziesz działać zgodnie z moimi instrukcjami, zrobisz zadania i nie będziesz odkładać wszystkiego „na później”.** Ten ebook to nie jest teoria. To jest plan działania dzień po dniu. Jeśli przejdziesz go uczciwie, gwarantuję, że wyjdiesz z zupełnie innym poczuciem sprawczości, niż weszłaś.

Gotowa? Zaczynamy.
Pierwsze pieniądze są bliżej, niż myślisz.

— Klaudia



Klaudia Stawiarska

Kim jestem i dlaczego możesz mi zaufać

Nazywam się Klaudia Stawiarska i od 2017 roku buduję biznes online. Kiedyś miałam marzenie, że moje życie to będą wieczne wakacje. Wyprowadziłam się na Teneryfę we wrześniu 2016r., doświadczyłam pracy na etacie przez 4 miesiące i przysięgłam sobie, że nigdy nie wrócę na etat.

Od wtedy działałam online metodą prób i błędów. Nie zaczynałam z zapleczem, zespołem ani dużą widownią. Zaczynałam od zera. Od testowania, błędów, wypalenia i szukania swojej drogi.

Przeszłam przez wiele sposobów zarabiania przez internet: MLM, afiliację, dropshipping, różne modele biznesowe, momenty zwątpienia, porównywanie się z innymi, i wielokrotne „czy ja w ogóle się do tego nadaję?” Przełom przyszedł wtedy, gdy zostałam samotną mamą 2 latka na Teneryfie, i musiałam podjąć jedną decyzję. Postawiłam wszystko na produkty cyfrowe i systemy sprzedaży. Stworzyłam swoje kursy, ebooki, programy online i zaczęłam budować lejki oraz automatyzacje.

Dziś z moich materiałów skorzystało ponad 6000 osób, prowadzę flagowy program coachingowy Biznes na Autopilocie (BNA), uczę, jak tworzyć produkty cyfrowe, budować lejki sprzedażowe i upraszczać biznes.

Zarządzam swoim biznesem będąc samodzielną mamą, mieszkając na Teneryfie i pracując głównie z domu. Największy przełom finansowy w moim życiu? 150 000 zł w jeden tydzień ze sprzedaży kursu high-ticket na autopilocie. Bez zespołu sprzedażowego, bez ogromnej społeczności, bez reklam i bez „cudów”. Tylko dzięki systemowi.

Dlaczego stworzyłam ten ebook? Bo widzę, że ogromna liczba osób ma wiedzę, pomysły, potencjał, ale utknęła na etapie „nie wiem jak zacząć sprzedawać”. Ten materiał jest dokładnie taką drogą, jaką sama chciałabym dostać kilka lat temu bez lania wody, bez skomplikowanych narzędzi i bez obiecywania złotych gór w tydzień.

Jeśli czytasz ten ebook, to znaczy, że naprawdę chcesz coś zmienić, szukasz prostych, logicznych kroków, i jesteś gotowa wziąć odpowiedzialność za swoje decyzje. A ja jestem tutaj po to, żeby Ci w tym pomóc.

Krok po kroku....bez presji i bez udawania.

Klaudia :)



01

DZIEŃ PIERWSZY: NOWY POCZĄTEK

Porządkowanie chaosu i wybór jednego kierunku

02

DZIEŃ DRUGI: TEST RYNKU

Sprawdzasz, czy ktoś naprawdę chce zapłacić

03

DZIEŃ TRZECI: PIERWSZA OFERTA

Budujesz swoją realną propozycję sprzedażową

04

DZIEŃ CZWARTY: CENA

Ustalasz kwotę, którą możesz mówić z pewnością

05

DZIEŃ PIĄTY: NOWI KLIENCI

Wychodzisz do ludzi i zaczynasz pozyskiwać kupujących

06

DZIEŃ SZÓSTY: ROZMOWY SPRZEDAŻOWE

Prowadzisz sprzedaż spokojnie i konkretnie

07

DZIEŃ SIÓDMY: DOMKNIĘCIE I SYSTEM

Zamieniasz działania w powtarzalny proces

SPIS TREŚCI



Dzień 1 - Porządkowanie chaosu i wybór jednego kierunku

W tym dniu przestajesz kręcić się w kółko i w końcu podejmujesz pierwszą prawdziwą decyzję biznesową. Uporządkujesz swoje pomysły, wybierzesz jednego konkretnego klienta i jeden realny problem, na którym oprzesz całą sprzedaż. To fundament, bez którego żadna sprzedaż nie będzie stabilna – ani dziś, ani za miesiąc.

Co sprzedajesz i komu - bez tego dalsze dni nie mają sensu

Witaj w procesie, którego celem jest jedno:
doprowadzić Cię do pierwszej realnej sprzedaży.

Nie będziemy dziś budować wielkich strategii, marek ani „wizerunku ekspertki”.

Zaczynamy od absolutnego fundamentu, bez którego żadna sprzedaż nie ma sensu: co sprzedajesz i komu.

Ten dzień jest kluczowy, bo jeśli tu będzie chaos – chaos pojawi się także w kolejnych krokach.

Jeśli dziś zrobisz ten etap porządnie, reszta procesu stanie się prosta i logiczna.

Nie potrzebujesz idealnego pomysłu. Potrzebujesz wystarczająco dobrego punktu startu, żeby ktoś mógł powiedzieć:
„Tak, jestem gotowa za to zapłacić.”

Dziś nie analizujemy w nieskończoność. Dziś podejmujemy konkretne decyzje.

Większość ludzi nigdy nie dochodzi do sprzedaży nie dlatego, że są słabi, ale dlatego, że za długo czekają na moment, kiedy wszystko będzie idealne.

Prawda jest taka, że pierwsze pieniądze w biznesie nigdy nie są idealne.

Są trochę niepewne, trochę chaotyczne, czasem nie do końca takie, jak sobie wymarzyłaś. Ale są prawdziwe.

I to one zmieniają sposób myślenia, dodają odwagi, przedstawiają Cię z trybu „uczę się” na tryb „działam”.

Dzisiejsze zadania nie mają Cię zachwycić.

One mają Cię ustawić na drogę, na której w ogóle możliwa jest sprzedaż.

Zrób je nawet wtedy, gdy masz wątpliwości.

Zrób je szczególnie wtedy, gdy masz wątpliwości.

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia masz:

- jasno określone CO sprzedajesz
- jasno określone KOMU sprzedajesz

Bez tego nie zrobimy ani ceny, ani sprzedaży, ani klientów.

Spokojnie, nie musisz mieć idealnej niszy. Masz mieć wystarczająco jasny punkt startu, żeby ktoś mógł powiedzieć:

„Tak, to jest dla mnie.”



1. NAJPIERW BRUTALNA PRAWDA

Nie sprzedajesz „swojej wiedzy”, „swojego doświadczenia”, ani „siebie”.

Sprzedajesz rozwiązanie konkretnego problemu konkretnej osoby.

Jeśli dziś nie potrafisz jasno powiedzieć:

- ➔ kto ma Ci zapłacić
- ➔ za co dokładnie
- ➔ jaki problem znika po zakupie

to sprzedaż w kolejnych dniach będzie losowa albo żadna. Dlatego dziś porządkujemy ten fundament.

2. KOGO BIERZESZ NA CELOWNIK? (JEDNA OSOBA, NIE WSZYSCY)

Nie wymyślaj idealnego klienta.

Weź realnego człowieka, którego:

- już znasz
- albo którym sama kiedyś byłaś

ĆWICZENIE 1 - Twój klient:

Uzupełnij konkretnie, bez uogólnień:

- Kim jest ta osoba?
(np. mama, fryzjerka, trenerka, nauczycielka, specjalistka, freelancerka)
- Co ją najbardziej frustruje dziś?
(np. brak klientów, brak pieniędzy, brak czasu, brak bezpieczeństwa, brak poczucia własnej wartości)
- Z czym się budzi w nocy, lub co jej nie daje zasnąć?
(jedna myśl, która ją najbardziej męczy)

ZAPISZ

Mój klient to:

Największy problem:

O czym myśli najczęściej:

3. CO REALNIE MOŻESZ SPRZEDAĆ JUŻ TERAZ TEJ OSOBIE?

Nie budujemy dziś:

- wielkiego kursu
- marki osobistej
- sklepu internetowego

Budujemy coś prostego, co da się sprzedać w najbliższych 7 dniach.

Masz do wyboru 4 NAJPROSTSZE formy:

OPCJA A – Konsultacja / rozmowa 1:1
Sprzedajesz 60 minut swojej wiedzy.

OPCJA B – Prosty PDF
Checklistę, instrukcję, miniporadnik.

OPCJA C – Mini-usługa
Konkretną pomoc „zrobię to za Ciebie”.

OPCJA D – Mini-kurs
Konkretne wskazówki na video, rozwiązujące 1 problem.

ĆWICZENIE 2 – Wybór formy:

Zaznacz JEDNĄ:

- Konsultacja
- PDF: ebook, workbook, etc.
- Mini-usługa
- Mini-kurs

Teraz odpowiedz:

CO ta osoba dostanie KONKRETNIE po zakupie?
(np. „będzie wiedziała jak...”, „będzie miała gotowy...”)

4. MAPA DECYZJI: TWÓJ PIERWSZY PRODUKT NA SPRZEDAŻ

KROK 1: Wypisz 3 pomysły, które masz w głowie

Pomysł	Forma (ebook / usługa / konsultacja)	Co klient zyska?	Na ile % czuję się gotowa to zrobić?
<i>np. „Jak zadbać o siebie po 40”</i>	<i>eBook</i>	<i>Poczucie wartości, narzędzia do samorozwoju</i>	<i>70%</i>

KROK 2: Ocena każdego pomysłu przez 5 kluczowych filtrów (punktacja 1-5)

Pomysł	Mam wiedzę?	Znam potrzeby grupy?	Mogę zrobić w 7 dni?	Ludzie za to już płacą?	Chce mi się to robić?	Suma pkt
<i>np. „Jak zadbać o siebie po 40”</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>21</i>

KROK 3: Pomocne pytania „diagnozujące” (do refleksji lub ułatwienia wyboru)

- Na który z tych tematów mogłabym mówić godzinami bez przygotowania?
- Co najczęściej mnie pytają znajomi / klienci?
- Który z tych pomysłów rozwiązuje realny, palący problem?
- Gdybym miała zacząć już jutro – który temat bym wybrała bez stresu?
- Co najchętniej zrobiłabym jako pierwszy krok w moim biznesie online?

KROK 4: Decyzja – Twój Pomysł na Produkt #1

Mój pomysł na pierwszy produkt cyfrowy to:

Forma: eBook / konsultacja / workbook / usługa / mini kurs

Dlaczego właśnie ten:

Co ma osiągnąć klient:

Deadline na gotowy produkt: (np. 7 dni od dziś!)

Zacznij od tego, co najprostsze do wdrożenia, ale realnie komuś pomaga. Nie musisz robić od razu kursu na 30 lekcji. Zarób 1 zł, potem 10 zł, potem 100. Z czasem zbudujesz imperium. Ale zaczyna się od jednej decyzji.

4. TWOJA PIERWSZA, ROBOCZA OFERTA (NIE IDEALNA!)

Oferta na dziś ma się zmieścić w tym zdaniu:

Pomagam _____ (komu)
rozwiązać _____ (jaki problem)
dzięki _____ (w jakiej formie).

ĆWICZENIE 3 - Uzupełnij:

Pomagam

rozwiązać

dzięki

To, co tu wpiszesz, to Twoja pierwsza wersja oferty. Nie poprawiaj jej dziesięć razy. Ma być wystarczająco dobra, żeby iść dalej.

5. SZYBKIE PRZYKŁADY (ŻEBYŚ WIDZIAŁA, ŻE TO MA BYĆ PROSTE)

- „Pomagam kobietom po 30 znaleźć pierwszych klientów online dzięki konsultacji 1:1.”
- „Pomagam trenerkom stworzyć pierwszą ofertę PDF-em krok po kroku.”
- „Pomagam kosmetyczkom zdobyć klientki na Instagramie dzięki gotowym wiadomościom.”

To NIE muszą być poetyckie zdania.

To mają być zdania, które ktoś rozumie w 3 sekundy.

CHECKLISTA DNIA #1

- Wybrałam JEDNEGO klienta
- Nazwałam JEDEN problem
- Wybrałam JEDNĄ formę sprzedaży
- Zapisałam roboczą ofertę w jednym zdaniu

Jeśli masz to odhaczone, jesteś dokładnie tam, gdzie powinnaś być po 1 dniu.

*Nie potrzebujesz dziś idealnego pomysłu, wielkiego planu, gotowego produktu.
Potrzebujesz jednego klienta + jednego problemu + jednej prostej formy sprzedaży.
To jest cały sekret pierwszej sprzedaży.*

Podsumowanie dnia 1.

Jeśli dotarłaś do tego miejsca i wykonałaś dzisiejsze zadania, to właśnie zrobiłaś coś, czego większość osób nigdy nie robi: **podjęłaś pierwsze realne decyzje w swoim biznesie.**

Dzisiaj nie „myślałaś o pomysle” – dziś zaczęłaś go konkretnie kształtować. Wybrałaś jedną osobę, jedną potrzebę i jedną formę sprzedaży.

To może wydawać się proste, ale właśnie na tym etapie najwięcej osób się gubi i kręci w kółko przez miesiące, a nawet lata.

“*Jeśli czujesz teraz lekki chaos w głowie, niepewność albo myśl „czy ja dobrze wybrałam?” – to jest absolutnie normalne. To nie jest znak, że coś zrobiłaś źle, tylko jest to znak, że wyszłaś z trybu rozważań i weszłaś w tryb działania. A działanie zawsze uruchamia emocje. Spokojnie...*

Na tym etapie nie potrzebujesz jeszcze perfekcyjnej wizji, logo ani gotowego produktu. Potrzebujesz tylko jednej nitki, której będziesz się teraz trzymać. I tę nitkę właśnie dziś stworzyłaś.

Jutro zrobimy kolejny bardzo ważny krok: sprawdzimy, czy Twój pomysł ma realną szansę na pieniądze jeszcze zanim włożysz w niego więcej czasu i energii.

Nie będziemy zgadywać. Będziemy sprawdzać na prawdziwych ludziach, w prawdziwych rozmowach. A na dziś wystarczy. Zatrzymaj się na chwilę, odetchnij i poklep się po ramieniu: „dobra robota”. Bo dzisiaj zrobiłaś coś ważnego dla swojej przyszłej sprzedaży.

JUTRO – DZIEŃ 2:

„Czy ktoś realnie za to zapłaci?”

Sprawdzimy Twój pomysł z rynkiem, zanim włożysz w niego czas i energię.



Dzień 2 – Sprawdź, czy ktoś realnie za to zapłaci

Zamiast zgadywać i tworzyć „na czuja”, dziś robisz pierwszy test rynku. Sprawdzasz, czy Twój pomysł faktycznie budzi zainteresowanie i czy są ludzie gotowi zapłacić za rozwiązanie, które proponujesz.

Ten dzień daje Ci pewność, że nie budujesz w próżni.

Sprawdź, czy ktoś realnie za to zapłaci

Wczoraj podjęłaś pierwsze decyzje, które realnie ustawiają Cię na drogę do sprzedaży.
Dziś zrobisz coś jeszcze ważniejszego: sprawdzisz, czy rynek w ogóle chce to, co masz w głowie.

Ten dzień oddziela pomysły od biznesu, wyobrażenia od pieniędzy i „wydaje mi się” od „mam dowód”.

Dzisiaj nie działamy na przecuciach, tylko **zbieramy fakty**.
To może być niewygodne i może Cię trochę stresować.

I bardzo dobrze, bo właśnie tak wygląda moment, w którym pomysł z głowy zaczyna przechodzić do rzeczywistości.

Twoim celem na dziś nie jest sprzedaż. Twoim celem jest **usłyszeć prawdę od rynku**, zanim zainwestujesz więcej czasu i energii. Im szybciej ją poznasz, tym szybciej dotrzesz do pierwszych pieniędzy.

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia masz:

- odpowiedź rynku na Twój pomysł (tak / nie / może),
- pierwsze prawdziwe rozmowy z potencjalnymi klientami,
- jasność, czy idziemy dalej z tym pomysłem, czy go korygujemy.

Dziś NIE tworzymy produktu.

Dziś sprawdzamy, czy w ogóle warto go tworzyć.

1. DLACZEGO DZIŚ TESTUJEMY, A NIE TWORZYMY?

Najczęstszy błąd początkujących:

- najpierw tworzą,
- potem modlą się, żeby ktoś to kupił.

My robimy odwrotnie:

- ➔ najpierw sprawdzamy popyt,
- ➔ potem dopiero tworzymy.

To oszczędza:

- czas,
- energię,
- rozczarowanie.

I zwiększa szansę, że za kilka dni naprawdę pojawią się pieniądze.

2. CO DOKŁADNIE DZIŚ SPRAWDZAMY?

Nie pytamy:

- „Czy to się komuś podoba?”
- „Czy to brzmi fajnie?”

Sprawdzamy tylko jedno:

Czy ktoś naprawdę ma TEN problem i czy chce go rozwiązać TERAZ.

Bo sprzedaż to nie jest konkurs na najładniejszy pomysł. Sprzedaż to odpowiedź na aktualny ból lub silną potrzebę.

3. DO KOGO DZIŚ PISZESZ?

Wybierz minimum 5–10 osób, które:

- pasują do klienta z Dnia 1,
- już są w Twoim otoczeniu:
 - znajomi,
 - obserwatorzy,
 - klienci,
 - osoby z grup na Facebooku,
 - osoby z listy mailowej.

Nie pisz:

- do „wszystkich”
- posta sprzedażowego
- reklamy

Dziś robisz prywatne, normalne rozmowy.

4. GOTOWE WIADOMOŚCI DO TESTU POPYTU (KOPIUJ–WKLEJ)

WERSJA 1 – najprostsza:

Hej, mogę Cię o coś zapytać?

Pracuję nad rozwiązaniem dla osób, które mają problem z [TU PROBLEM]. Czy to jest coś, z czym Ty też się teraz mierzysz?

WERSJA 2 – trochę bardziej osobista:

Hej, mam szybkie pytanie, bo szukam teraz realnych opinii, nie „lajków”. Chcę pomóc osobom, które [TU PROBLEM]. Czy to w ogóle jest dla Ciebie teraz aktualne?

WERSJA 3 – dla osób z Twojej społeczności:

Cześć, pracuję teraz nad nową rzeczą i zanim pójde dalej, chcę zapytać ludzi wprost. Czy temat [TU PROBLEM] jest dla Ciebie teraz w ogóle ważny?

WAŻNE! Nie tłumacz się. Nie sprzedawaj. Nie wysyłaj długich opisów. Masz dostać szczerą reakcję. TYLE.

5. JAK INTERPRETOWAĆ ODPOWIEDZI? (BARDZO WAŻNE)

Odpowiedzi dzielimy na 3 typy:

„TAK, to mój problem”

– masz zielone światło, możesz iść dalej

„Trochę tak, ale...”

– coś w tym jest, ale:

- albo problem jest inny,
 - albo forma rozwiązania nie trafia
- tu robisz korektę, a nie start od zera

„Nie, nie mam teraz takiego problemu”

– to nie jest porażka! to jest ważna informacja.
Nie sprzedajesz temu człowiekowi, tylko pytasz!

Jeśli na 10 osób:

3-4 powiedzą „tak” to WYSTARCZA, żeby iść dalej
Nie potrzebujesz zgody tłumu.

6. CO JEŚLI NIKT NIE ODPOWIE „TAK”?

Masz 3 możliwości:

1. źle sformułowany problem
2. źle dobrany klient
3. piszesz do niewłaściwych osób

Wtedy nie wyrzucasz pomysłu, tylko **zmieniasz JEDEN element:**

- klient
- problem
- sposób nazwania problemu

I powtarzasz test z kolejnymi 5 osobami.

CHECKLISTA DNIA #2

- Wybrałam minimum 5 osób
- Wysłałam wiadomości testujące
- Otrzymałam odpowiedzi
- Zinterpretowałam reakcje
- Wiem, czy idę dalej z tym pomysłem, czy go koryguję

Jeśli masz to odhaczone, masz coś, czego nie ma większość ludzi na starcie: realną informację z rynku.

Dzisiejszy dzień nie służy temu, żeby poczuć się pewnie.

On służy temu, żeby dowiedzieć się prawdy.

A prawda – nawet jeśli nieidealna, zawsze prowadzi szybciej do pieniędzy niż domysły.

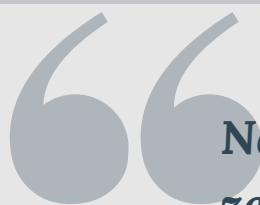
Podsumowanie dnia 2.

Dzisiaj zrobiłaś coś, co naprawdę przesuwa ludzi z poziomu „chcę kiedyś zarabiać” na poziom „tworzę realny biznes”.

Zamiast zgadywać, sprawdziłaś swój pomysł z prawdziwymi ludźmi.

Być może usłyszałaś kilka entuzjastycznych „tak”, a może pojawiły się też wątpliwości albo odmowy.

I bardzo dobrze, bo każda z tych odpowiedzi jest bardzo cenna.



Na tym etapie nie chodzi o to, żeby wszyscy byli zachwyceni. Chodzi o to, żebyś wiedziała, czy jest realna potrzeba, za którą stoi gotowość do zapłaty.

Jeśli widzisz zainteresowanie – idziemy dalej.

Jeśli trzeba coś skorygować – korygujemy i testujemy znowu.

To jest dokładnie ten proces, który oddziela biznes od hobby.

Jutro przejdziemy do tego, co dla wielu osób jest najtrudniejsze: zbudowania prostej, pierwszej oferty, którą realnie da się sprzedać.



Dzień 3 – Budujesz swoją pierwszą realną ofertę

Dziś z luźnego pomysłu powstaje konkretna propozycja dla klienta. Składasz swoją ofertę w jedno jasne zdanie, które mówi: co sprzedajesz, komu, za co i dlaczego to działa. To moment, w którym Twój pomysł zaczyna mieć realną wartość rynkową.

Budujesz swoją pierwszą, REALNĄ ofertę do sprzedaży

Wczoraj sprawdziłaś, czy Twój pomysł ma sens dla realnych ludzi. Dziś robisz krok dalej – zamieniasz sprawdzony problem w coś, co można kupić.

Do tego momentu mogłaś mówić „Mam pomysł...”, „Myślę o produkcie...” lub „Chciałabym kiedyś sprzedawać ebooka...”

Po dzisiejszym dniu będziesz mogła powiedzieć: „**Mam ofertę.**”
Oferta nie jest stroną sprzedażową i nie jest również perfekcyjnie dopracowanym produktem.

Oferta to **jasna propozycja wartości w konkretnej formie i z konkretnym efektem.**

Jeśli klient:

- nie rozumie, co dokładnie dostanie,
- nie rozumie, po co mu to,
- nie widzi, co się zmieni po zakupie,

to nawet najlepsza wiedza nie zostanie sprzedana.

Dlatego dziś upraszczamy, kondensujemy i wyostrzamy komunikat.

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia masz:

- gotową pierwszą wersję swojej oferty,
- jasno określony efekt, który obiecujesz klientowi,
- ofertę, którą możesz od jutra realnie wysłać do ludzi w wiadomości prywatnej lub mailu.

Dziś nie tworzymy jeszcze produktu.

Dziś robimy coś znacznie ważniejszego: opakowujemy rozwiązanie w formę, którą da się sprzedać. Oferta to most między Twoją wiedzą, a pieniędzmi na koncie. Bez oferty nie ma sprzedaży, a bez sprzedaży nie ma żadnego biznesu.

1. NAJPIERW ZDEJMUJEMY PRESJĘ „MUSI BYĆ IDEALNIE”

Twoja pierwsza oferta:

- nie musi wyglądać profesjonalnie,
- nie musi mieć logo,
- nie musi mieć strony internetowej,
- nie musi mieć jeszcze pełnej zawartości.

Ma mieć jedną prostą rzecz: sens dla klienta. Perfekcjonizm na tym etapie opóźnia sprzedaż, zabija odwagę i sprawia, że jesteś w trybie wiecznego „jeszcze nie jestem gotowa”.

Twoim zadaniem dziś jest stworzyć:

OFERTĘ WERSJA 1.0 – do testu, do rozmów i przede wszystkim do pierwszych pieniędzy!

To, co dziś zapiszesz, będzie ewoluować.

Ale bez tej pierwszej wersji nie będzie żadnej kolejnej.

2. Z CZEGO SKŁADA SIĘ PROSTA, SPRZEDAWALNA OFERTA?

Twoja oferta musi odpowiedzieć klientowi na 5 prostych pytań:

1. Dla kogo to jest?
2. Jaki dokładnie problem rozwiązujesz?
3. Jaki efekt klient dostanie na końcu?
4. W jakiej formie mu w tym pomagasz?
5. W jakim czasie może zobaczyć rezultat?

To wszystko.

Nie potrzebujesz dziś rozbudowanych pakietów, opisów „o mnie”, czy historii marki. Na start liczy się tylko klarowność.

3. KROK PO KROKU BUDUJEMY TWOJĄ OFERTE

Nie pisz oferty „dla wszystkich” (to największy błąd!). Wybierz jedną grupę, nawet jeśli w przyszłości będzie ich więcej.

Ćwiczenie 1: Dla kogo?

Uzupełnij: Moja oferta jest dla:

.....
(np. kobiet po 30, mam, trenerów personalnych, kosmetyczek, freelancerów, nauczycielek)

Jak zapiszesz, to teraz zadaj sobie jedno proste pytanie: „Czy ta osoba, czytając to zdanie, powiedziałaaby: „Tak, to o mnie”?”

Ćwiczenie 2: Jaki problem rozwiązujesz?

Nie pisz „brak pewności siebie” ani „chęć rozwoju”. Szukamy **problemów, które boją i które ludzie chcą rozwiązać TERAZ.**

Uzupełnij: Pomagam rozwiązać problem:

.....
(np. brak klientów, brak sprzedaży, brak pomysłu na ofertę, chaos, lęk przed pokazaniem się)

Pytanie pomocnicze:

Co najbardziej frustruje moją klientkę pod koniec dnia?

Ćwiczenie 3: Jaki efekt klient dostanie?

Efekt nie oznacza procesu, spotkań, czy materiałów. Efekt oznacza, **co się zmieni w życiu klienta po skorzystaniu z Twojej oferty.**

Uzupełnij: Po zakupie / współpracy klient:

.....

(Przykłady efektów: ma gotową pierwszą ofertę, umie grafiki do swoich social mediów, zdobywa pierwsze 1000 subskrybentów, potrafi ustawić reklamy samodzielnie, wie, co dokładnie robić dalej).

Ćwiczenie 4: W jakiej formie sprzedajesz?

Wybierz jedną prostą formę na start:

- Konsultacja 1:1
- Prosty PDF
- Mini-usługa
- Mini-kurs

Uzupełnij: Forma mojej oferty:

.....

Nie komplikuj.

Najlepsze pierwsze sprzedaże online robi się na rozmowach (konsultacje), prostych PDF-ach, i krótkich usługach.

Ćwiczenie 5: W jakim czasie klient zobaczy efekt?

Ludzie lubią wiedzieć, czego się spodziewać.

Jeśli w Twoim temacie jest to możliwe, ustal ramy czasowe. Uzupełnij: Efekt pojawia się po:

.....

(np. jednym spotkaniem, 3 dniach, 7 dniach, 14 dniach)

To zwiększa zaufanie i decyzyjność.

4. SKŁADAMY WSZYSTKO W JEDNO JASNE ZDANIE OFERTY

Teraz łączymy wszystko w całość:

Pomagam

rozwiązać

dzięki

w czasie

Przeczytaj to na głos. Jeśli brzmi niezrozumiale: uprość.
Jeśli brzmi „jak z reklamy”: uprość jeszcze bardziej.
Oferta na start ma być ludzka, zrozumiała i konkretna.

5. PRZYKŁADY PROSTYCH, DZIAŁAJĄCYCH OFERT

„Biznes / sprzedaż

„Pomagam kobietom, które chcą zacząć zarabiać online, zrobić swoją pierwszą sprzedaż dzięki 7-dniowemu planowi prostych zadań w workbooku.”

Emocje / stres

„Pomagam kobietom żyjącym w ciągłym napięciu wprowadzić więcej spokoju do codzienności dzięki 21-dniowemu programowi audio z krótkimi ćwiczeniami.”

Rodzicielstwo

„Pomagam mamom, które mają dość krzyków i napięcia w domu, zmienić styl komunikacji z dzieckiem dzięki 21-dniowemu programowi małych, codziennych kroków.”

Zauważ:

- nie ma tu wielkich obietnic,
- nie ma „od zera do miliona”,
- jest realny, zrozumiały efekt.

Na kolejnych stronach, przygotowałam dla Ciebie 50 przykładów ofert/obietnicy w 10 różnych branżach, tak aby ułatwić Ci rozumienie, na czym to polega.

PRZYKŁADY OFERT W 10 BRANŻACH

Biznes online / kursy i eBooki

1. Pomagam początkującym twórcom online, którzy nie mają jeszcze produktu, wybrać dochodowy pomysł na pierwszy kurs lub eBook dzięki 7-dniowemu workbookowi z prostymi ćwiczeniami i promptami do AI.
2. Pomagam ekspertkom z małą społecznością, które boją się, że „nie mają do kogo sprzedawać”, zrobić pierwszą sprzedaż produktu cyfrowego, dzięki mini-programowi wideo i gotowym tekstom postów na 7 dni.
3. Pomagam trenerkom i coachkom, które utknęły na etapie „mam pomysł, ale nic nie jest gotowe”, stworzyć od zera pierwszą ofertę online, dzięki praktycznemu warsztatowi i checklistom do wdrożenia krok po kroku.
4. Pomagam konsultantkom, które wciąż tłumaczą to samo każdemu klientowi, zamienić ich wiedzę w skalowalny eBook lub mini-kurs, dzięki prostemu procesowi „z rozmowy do produktu” w formie szablonów i nagrań.
5. Pomagam twórcom, którzy mają już kurs, ale mało sprzedaży, zwiększyć liczbę zapisów bez płatnych reklam, dzięki prostemu lejkwowi i gotowym mailom sprzedażowym do skopiowania.

Branża beauty (kosmetyczki, stylistki)

1. Pomagam właścicielkom salonów beauty, które mają puste okienka w grafiku, przyciągnąć nowe klientki z internetu dzięki edukacyjnemu eBookowi dla klientek i prostemu lejkwowi zapisu na wizytę.
2. Pomagam kosmetyczkom, które chcą zacząć zarabiać online, przygotować pierwszą płatną ofertę cyfrową (mini eBook lub PDF) dzięki gotowym szablonom i instrukcji krok po kroku.
3. Pomagam stylistkom rzęs i brwi zapełnić grafik stałymi klientkami dzięki prostemu systemowi przypomnień i mini poradnikowi dla klientek.
4. Pomagam młodym kosmetyczkom, które boją się „sprzedaży”, proponować zabiegi i pakiety w naturalny sposób dzięki szkoleniu wideo z gotowymi przykładami rozmów.
5. Pomagam właścicielkom salonów, które chcą mniej pracować w gabinecie, zacząć zarabiać na konsultacjach online dzięki gotowym scenariuszom konsultacji dla klientek.

Dietetycy / zdrowe odżywianie

1. Pomagam zapracowanym kobietom 30+, które ciągle zaczynają „od poniedziałku”, zrzucić pierwsze kilogramy bez restrykcyjnych diet, dzięki 28-dniowemu planowi posiłków z prostymi przepisami i listami zakupów w PDF.
2. Pomagam młodym mamom po porodzie, wrócić do formy w bezpieczny sposób, bez głódówek, dzięki połączeniu planu posiłków i krótkich nagrań wideo dopasowanych do ich trybu dnia.
3. Pomagam osobom, które jedzą w biegu i ciągle zamawiają jedzenie, uporządkować sposób odżywiania w domu, dzięki prostemu planerowi posiłków na lodówkę i krótkim nagraniom audio do słuchania w biegu.
4. Pomagam osobom przechodzącym na wegetarianizm, ułożyć sycącą, zbilansowaną dietę roślinną, dzięki gotowym jadłospisom, listom zakupów i liście badań kontrolnych.
5. Pomagam osobom z napadami objadania się wieczorem, przerwać ten schemat krok po kroku, dzięki 21-dniowemu programowi audio z ćwiczeniami na emocje, głód i zmianę nawyków.

Trenerzy personalni / joga / fitness

1. Pomagam kobietom, które nie lubią siłowni, schudnąć w domu dzięki prostemu programowi treningów wideo bez sprzętu.
2. Pomagam osobom pracującym przy biurku, które cierpią na ból pleców, odzyskać sprawność dzięki krótkim codziennym sesjom mobilności online.
3. Pomagam początkującym joginkom zbudować regularną praktykę jogi dzięki 14-dniowemu wyzwaniu wideo „15 minut dziennie”.
4. Pomagam mamom małych dzieci, które „nie mają czasu na trening”, wprowadzić ruch do dnia pełnego obowiązków, dzięki zestawowi krótkich treningów i prostemu planerowi aktywności.
5. Pomagam osobom, które wciąż zaczynają i przerywają treningi, wypracować stały nawyk ćwiczeń dzięki programowi online z prostym planem, checklistami i systemem drobnych nagród.

PRZYKŁADY OFERT

Psychologia / coaching / stres i emocje

1. Pomagam kobietom żyjącym w ciągłym napięciu, uspokoić głowę i ciało bez długiej terapii dzięki 21-dniowemu programowi audio z ćwiczeniami oddechowymi i journalingiem.
2. Pomagam osobom wysoko wrażliwym, które łatwo się przeciążają, lepiej radzić sobie z bodźcami i emocjami dzięki kursowi online z konkretnymi strategiami na codzienne sytuacje.
3. Pomagam pracującym mamom z poczuciem winy, poukładać balans między pracą a domem dzięki programowi coachingowemu 1:1 i praktycznemu workbookowi.
4. Pomagam osobom w chronicznym stresie zawodowym zatrzymać spiralę wypalenia dzięki programowi mikro-nawyków i prostym ćwiczeniom mentalnym.
5. Pomagam kobietom, które „wiedzą dużo z książek, ale nie wdrażają”, przejść od teorii do działania dzięki mentoringowi z jasnym planem i cotygodniowymi zadaniami.

Rodzicielstwo / wychowanie / edukacja dzieci

1. Pomagam rodzicom dzieci 3-7 lat, ograniczyć awantury o jedzenie i słodczyce dzięki zestawowi konkretnych scenariuszy rozmów i obrazkowych zasad w PDF.
2. Pomagam mamom, których dzieci nie potrafią się skupić, poprawić koncentrację dziecka bez kar i krzyków dzięki 30-dniowemu planowi zabaw i prostych rytuałów.
3. Pomagam rodzicom przedszkolaków nauczyć dziecko samodzielnego zasypiania dzięki programowi wideo z gotowym planem wieczornego rytuału.
4. Pomagam rodzicom wrażliwych dzieci spokojniej reagować na histerie i silne emocje dzięki kursowi online z przykładami dialogów i ćwiczeniami dla dorosłych.
5. Pomagam mamom, które chcą mniej krzyczeć, zmienić styl komunikacji z dzieckiem dzięki 21-dniowemu programowi małych, codziennych zmian z dziennikiem refleksji.

PRZYKŁADY OFERT

Behawioryści psów / trenerzy zwierząt

1. Pomagam rodzinom z psem i małymi dziećmi, poprawić bezpieczeństwo i relację dziecko-pies dzięki kursowi wideo z jasnymi zasadami i ćwiczeniami do domu.
2. Pomagam opiekunom lękliwych psów zmniejszyć codzienny stres zwierzęcia na spacerach dzięki programowi treningowemu online krok po kroku.
3. Pomagam właścicielom psów, które ciągną na smyczy, nauczyć psa spokojnego chodzenia dzięki prostemu planowi treningów i nagraniom instruktażowym.
4. Pomagam rodzinom adoptującym psa ze schroniska przejść pierwsze tygodnie bez chaosu dzięki praktycznemu przewodnikowi w PDF i konsultacji online.
5. Pomagam opiekunom psów zostających długo samych w domu ograniczyć szczekanie, wycie i niszczenie rzeczy dzięki programowi wideo i checklistom do stopniowej pracy z psem.

Fotografia / twórcy kreatywni

1. Pomagam początkującym fotografkom, które chcą zacząć zarabiać, zbudować pierwszą ofertę sesji i pozyskać pierwsze klientki dzięki mini-kursowi online.
2. Pomagam mamom, które fotografują dzieci telefonem, robić wyraźne, estetyczne zdjęcia bez znajomości techniki, dzięki kursowi „foto dzieci na telefon” z prostymi ustawieniami krok po kroku.
3. Pomagam fotografkom lifestyle wypełnić kalendarz sesjami w sezonie dzięki gotowym kampaniom na social media (teksty + pomysły na posty).
4. Pomagam twórcom rękodzieła poprawić zdjęcia produktów tak, aby klienci chętniej kupowali, dzięki eBookowi o fotografii produktowej i praktycznym checklistom.
5. Pomagam fotografom, którzy boją się podnosić ceny, poukładać ofertę i stawki tak, by zarabiać więcej bez tracenia klientów dzięki warsztatowi online.

PRZYKŁADY OFERT

Freelancerzy (VA, social media, copy, usługi online)

1. Pomagam początkującym wirtualnym asystentkom, zdobyć pierwszych trzech klientów, dzięki gotowym ofertom, skryptom wiadomości i prostemu planowi działań na 30 dni.
2. Pomagam copywriterkom, które ciągle „dopieszczają portfolio”, zacząć realnie zarabiać na tekstach dzięki programowi „od pierwszej oferty do pierwszych zleceń” z konkretnymi zadaniami.
3. Pomagam specjalistkom od social mediów przestać robić wszystko dla wszystkich za niskie stawki dzięki zawężeniu niszy i stworzeniu trzech konkretnych pakietów usług.
4. Pomagam freelancerkom zmęczonym rozliczaniem się „za godzinę” przejść na pakiety i stałe współprace dzięki warsztatowi z kalkulatorem stawek i szablonami ofert.
5. Pomagam osobom odchodzącym z etatu na freelance, ułożyć bezpieczny plan startu i pozyskiwania klientów, dzięki kursowi online z jasno rozpisаныmi krokami na pierwsze tygodnie działalności.

Nauka języków / lektorzy online

1. Pomagam dorosłym, którzy uczyli się latami angielskiego i dalej boją się mówić, zacząć swobodnie prowadzić proste rozmowy dzięki 30-dniowemu wyzwaniu konwersacyjnemu online.
2. Pomagam mamom mieszkającym za granicą dogadać się w codziennych sprawach (szkoła, lekarz, zakupy) dzięki kursowi angielskiego z gotowymi dialogami i fiszkami.
3. Pomagam osobom pracującym w korporacjach poczuć się pewniej na spotkaniach po angielsku dzięki programowi z gotowymi zwrotami i scenariuszami meetingów.
4. Pomagam początkującym uczącym się hiszpańskiego ogarnąć podstawowe czasy i zacząć mówić w realnych sytuacjach dzięki mini-kursowi z ćwiczeniami mówionymi.
5. Pomagam lektorkom języków, stworzyć własny produkt cyfrowy (kurs lub eBook), który zarabia obok lekcji 1:1, dzięki praktycznemu warsztatowi i szablonom konspektów do natychmiastowego użycia.

Kilka słów na temat stosowania ram czasowych:

Kiedy używać liczb? Zasada jest prosta. Na stronach sprzedażowych, w reklamach, w low-ticketach, stawiaj na obietnice i oferty z czasem, bo są ostrzejsze, łatwiej wpadają w oko i dają poczucie: „ok, wiem, kiedy zobaczę efekt”.

W obszarach miękkich (typu emocje, trauma, dzieci, zdrowie) używaj czasu głównie jako opisu formy programu, a nie magicznego deadlineu na transformację.

6. NAJCZĘSTSZE BŁĘDY W PIERWSZEJ OFERCIE (SPRAWDŹ U SIEBIE)

Sprawdź, czy któryś z punktów tyczy Ciebie:

- Oferta dla „wszystkich”
- Brak konkretnego efektu
- Zbyt skomplikowana forma
- Obiecywanie wszystkiego naraz
- Brak ram czasowych (wtedy kiedy można zastosować)

Jeśli któryś punkt pasuje, popraw ofertę teraz, nie jutro.

7. CZEGO ŚWIADOMIE DZIŚ NIE ROBIMY

Dziś nie:

- budujemy strony sprzedażowej
- piszemy regulaminów
- nagrywamy kursów
- projektujemy grafik
- ustawiamy automatyzacji

Dziś robimy tylko jedno:

tworzymy ofertę, którą OD RAZU można zaproponować ludziom.

CHECKLISTA DNIA #3

- Wybrałam jedną grupę klientów
- Nazwałam jeden realny problem
- Określiłam konkretny efekt
- Wybrałam jedną prostą formę
- Określiłam czas rezultatu
- Złożyłam ofertę w jednym zdaniu
- Sprawdziłam ją pod kątem błędów

Jeśli masz to odhaczone, masz w rękach fundament sprzedaży.

*Twoja oferta nie musi być genialna.
Twoja oferta ma być **odważnie pokazana**.
Pieniądze nie pojawiają się od idealnych opisów.
Pojawiają się od działania i rozmów z ludźmi.*

Podsumowanie dnia 3.

Dziś wykonałaś ogromny krok:
z osoby, która miała tylko pomysł, stałaś się osobą, która ma konkretną ofertę.

Od tej chwili nie jesteś już „na etapie planowania”.

Jesteś na etapie realnego wychodzenia z propozycją do ludzi.

Twoja oferta może się jeszcze zmieniać, może wymagać korekt i może ewoluować wraz z Tobą i rynkiem. Ale to, co dziś stworzyłaś, **wystarcza, żeby jutro zacząć rozmowy sprzedażowe.**



*Nie oceniaj swojej oferty z perspektywy perfekcji.
Oceń ją z perspektywy jednego pytania:
Czy mogłabym ją jutro wysłać do 5 osób?*

Jeśli odpowiedź brzmi „tak”, jesteś dokładnie tam, gdzie powinnaś być.

Jeśli odpowiedź brzmi „jeszcze nie”, popraw ją dziś, a nie odkładaj na kolejny tydzień.

Jutro przejdziemy do tematu, który zatrzymuje najwięcej osób przed pierwszą sprzedażą: ustalania ceny bez strachu i blokad.



Dzień 4 – Ustalasz cenę, która daje Ci spokój i sprzedaż

Dziś zdejmujesz z siebie największą blokadę początkujących: przedstawienie ceny. Ustalasz kwotę, którą możesz wypowiedzieć na głos, bez stresu i poczucia winy. To dzień, w którym Twoja praca zaczyna mieć konkretną wartość finansową.

Ustalasz cenę bez spiny - tak, żeby ktoś zapłacił i żebyś Ty nie czuła się wykorzystana

Dziś wchodzisz w moment, który dla wielu osób jest bardziej stresujący niż sama sprzedaż:
mówienie ceny na głos.

To jest ten punkt, w którym marzenie o biznesie online zaczyna stykać się z rzeczywistością, pieniędzmi i własnymi przekonaniem.

I dokładnie dlatego wiele osób zatrzymuje się właśnie tutaj.
Nie dlatego, że nie mają oferty. Tylko dlatego, że boją się ją wycenić.

Dzisiejszy dzień nie jest o tym, żeby „ustawić idealną cenę na zawsze”.

Dzisiejszy dzień jest o tym, żebyś **przestała chować się za wątpliwościami i podjęła pierwszą finansową decyzję w swoim biznesie.**

Bez ceny nie ma sprzedaży. Bez sprzedaży nie ma informacji zwrotnej, a bez informacji zwrotnej nie ma rozwoju.

Dzisiaj nie będziemy zgadywać. Dzisiaj oprzemy się na prostym schemacie i faktach. A na końcu dnia będziesz miała w rękach coś bardzo konkretnego:
kwotę, którą możesz spokojnie, jasno i bez tłumaczenia się podać klientowi.

To jest moment, w którym Twój biznes zaczyna być **prawdziwy.**

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia masz:

- konkretną cenę swojej oferty (nie widelki „od-do”),
- cenę, którą jesteś w stanie powiedzieć na głos bez zająknięcia,
- poczucie, że nie zaniżasz się, ale też nie strzelasz z kosmosu.

Dziś nie pytamy:

„Ile to jest warte jako idea?”, tylko: „Za jaką kwotę jestem gotowa realnie to sprzedać, tu i teraz, w mojej aktualnej sytuacji?”

DLACZEGO CENA TAK CIĘ BLOKUJE?

Większość osób nie ma problemu z ceną dlatego, że ich oferta jest za słaba albo że rynek jest zły. Tylko dlatego, że w głowie leci im cały zestaw myśli: „A co jeśli to za drogo?”, „A co jeśli ktoś powie, że przesadzam?”, „A co jeśli nikt nie kupi?”, „A co jeśli się wygłupię?”

Efekt?

Zamiast sprzedaży, czują paraliż. Zamiast decyzji, są w trybie wiecznego „jeszcze pomyśl”.

Dzisiaj robimy tak: zero filozofii, prosty schemat i konkretna decyzja.

Nie szukamy „idealnej ceny na wieki”, tylko szukamy ceny na pierwszą sprzedaż, po której będziesz miała dane, a nie domysły.

1. ZANIM POLICZYMY – USTAWIAMY TWOJĄ GŁOWĘ NA DOBRE TORY

Zadaj sobie szczerze 3 pytania (zapisz odpowiedzi):

Czy moja oferta rozwiązuje REALNY problem, czy tylko jest „fajnym dodatkiem”?

.....

Czy jestem w stanie realnie pomóc tej osobie tak, jak opisuję w ofercie?

.....

Czy chcę być postrzegana jako ktoś, kto „robi wszystko tanio”, czy jako ktoś, kto dowozi konkretny efekt?

.....

Jeśli na pytanie 2 odpowiedziałas „tak” – masz prawo brać pieniądze. Nie za „idealność”, tylko za proces i efekt.

2. TRZY FILARY CENY (ŻEBYŚ NIE ZGADYWAŁA)

Twoja cena powinna wynikać z trzech rzeczy:

- Forma oferty
 - Konsultacja 1:1 : więcej Twojego czasu
 - PDF: mniej Twojego czasu, skalowalne
 - Mini-usługa: czas + odpowiedzialność za efekt
- Wartość efektu dla klienta
 - Czy to oszczędza czas?
 - Czy to oszczędza nerwy?
 - Czy ma wpływ na zdrowie?
 - Czy zwiększa poczucie bezpieczeństwa?
 - Czy to pomaga zarobić lub nie stracić pieniędzy?
- Twój aktualny poziom i komfort
 - Jeśli ustawisz cenę za nisko, będziesz sfrustrowana
 - Jeśli za wysoko, nie będziesz w stanie jej powiedzieć naturalnie

Dziś szukamy złotego środka:
cena, która jest lekko niewygodna (czyli rośniesz), ale nadal do udźwignięcia psychicznie teraz, a nie „w przyszłości”.

3. PROSTY SCHEMAT WYCENY (KROK PO KROKU)

KROK 1 - Zobacz, ile podobne rzeczy kosztują na rynku

To nie jest kopiowanie, tylko jest to sprawdzenie widełek na podstawie Twojej konkurencji.

Zastanów się (zrób mini research):

- ile kosztuje u innych 60-min konsultacja w Twojej niszy?
- ile kosztuje mini-PDF rozwiązujący konkretny problem?
- ile kosztuje krótka usługa (np. audyt, ustawienie, korekta)?

Zapisz orientacyjne widełki:

Konsultacje w mojej niszy: od _____ zł do _____ zł

Podobne PDF-y: od _____ zł do _____ zł

Mini-usługi: od _____ zł do _____ zł

Nie musisz znać dokładnie całego rynku. Ale chodzi o to, żeby nie ustawić się na dnie, zanim zaczniesz.

KROK 2 - Ustal „cenę logiczną”

Na podstawie tego, co robisz, efektu, jaki dajesz i widełek, które widzisz, ustal cenę logiczną, czyli taką, która wydaje Ci się uczciwa dla klienta, uczciwa dla Ciebie i zgodna z realiami rynku.

Moja LOGICZNA cena tej oferty to: _____ zł

KROK 3 – Sprawdź, jak ją „czujesz”

Teraz zrób bardzo ważne ćwiczenie.
Powiedz na głos (tak, normalnie, na głos):

„Moja oferta kosztuje _____ zł.”

Obserwuj, co się dzieje w ciele i głowie.

Jeśli czujesz:

- lekki stres, to normalne, możesz zostać przy tej cenie
- panikę / wstyd / paraliż, to oznacza, że cena jest na ten moment za wysoko dla Twojej psychiki

Wtedy masz dwie opcje:

- trochę ją obniżyć (np. z 450 zł na 350 zł)
- albo zostawić ją na przyszłość, a teraz wystartować niżej, byle ruszyć.

KROK 4 – Ustal „cenę startową na pierwsze 3-5 osób”

Ponieważ robisz **pierwszą sprzedaż**, możesz przyjąć taki model:

- **Cena docelowa (logiczna)** – np. 350 zł
- **Cena startowa na pierwsze osoby** – np. 190-250 zł

To daje Ci mniejszy opór w mówieniu ceny, łatwiejsze „tak” po drugiej stronie i możliwość powiedzenia wprost: „Na start biorę 3 osoby w promocyjnej cenie, potem cena rośnie.”

Ustal:

Moja docelowa cena tej oferty to: _____ zł

Moja CENA STARTOWA (dla 3-5 pierwszych osób) to:
_____ zł

4. PRZYKŁADOWE WIDEŁKI CENOWE (DLA UŁATWIENIA)

To NIE są sztywne reguły, tylko punkty odniesienia na start:

- Prosta konsultacja 60 min – często: 150–400 zł
- Prosty PDF rozwiązujący jeden problem – 47–197 zł
- Mini-usługa (np. audyt, poprawa, ustawienie) – 250–800 zł

Jeśli chcesz „zrobić pierwszą sprzedaż”, nie ustawiaj się na dolnym końcu wszystkiego, ale też nie zaczynaj od premium, jeśli jeszcze nie masz żadnych dowodów.

Lepiej zacząć trochę niżej, sprzedać, zdobyć doświadczenie, niż czekać pół roku, aż „poczuję się warta 1000 zł za godzinę”.

5. NAJCZĘSTSZE BŁĘDY PRZY CENIE (ZAZNACZ, CO TYCZY CIEBIE)

Sprawdź siebie:

- ustawiam tak niską cenę, że aż mnie to wkurza
- ustawiam tak wysoką, że boję się ją komukolwiek powiedzieć
- porównuję się do ludzi, którzy są 5 lat przede mną

Zasada na dziś jest prosta:

Cena nie jest o tym, ile jesteś warta jako człowiek.
Cena jest o tym, jaką konkretną wartość dostarcza ta usługa / oferta.

6. DWA WARIANTY DECYZJI (WYBIERZ SWÓJ)

Wariant A - „Ruszam od razu z ceną docelową”

- mówisz pełną, logiczną cenę,
- komunikujesz ją pewnie,
- nie tłumaczysz się.

To jest dobre podejście, jeśli:

- masz jakieś doświadczenie,
- czujesz, że ogarniasz temat,
- nie jest to Twoje pierwsze „cokolwiek w życiu”.

Wariant B - „Na start robię przedsprzedaż/pierwszą turę”. Komunikujesz:

„Na start biorę 3 osoby w cenie X, później cena rośnie.”

wiesz, że ta cena jest „na start”, nie na zawsze, a teraz zbierasz opinie i efekty.

To jest dobre podejście, jeśli:

- boisz się „od razu pełnej ceny”,
- robisz to pierwszy raz,
- chcesz mieć mniejszą presję na start.

Zaznacz:

- Wybieram Wariant A - pełna cena
- Wybieram Wariant B - cena startowa tylko dla pierwszych X osób.

CHECKLISTA DNIA #4

- Sprawdziłam orientacyjnie widełki rynkowe
- Określiłam logiczną cenę swojej oferty
- Powiedziałam ją na głos i zobaczyłam, jak się z nią czuję
- Ustaliłam CENĘ STARTOWĄ na pierwsze osoby
- Wybrałam, czy idę w model pełnej ceny, czy „pierwsza tura w niższej cenie”
- Mam konkretną kwotę, którą mogę jutro napisać w wiadomości

Jeśli to wszystko masz, masz cenę gotową do komunikacji, nie tylko do rozmyślenia.

Twoja cena nie jest o tym, czy „zasługujesz”. Twoja cena jest o tym, że po drugiej stronie jest człowiek z problemem, Ty masz drogę, która może mu ten problem skrócić, a wymiana pieniędzy jest po prostu formą docenienia i zobowiązania. Ludzie bardziej szanują to, za co płacą. Ty też. Zbyt niska cena wcale nie jest „przyjazna” jak może Ci się wydawać. Zbyt niska cena jest często brakiem szacunku do własnego czasu i energii.

Podsumowanie dnia 4.

Dziś zrobiłaś coś, czego większość osób panicznie unika: ustaliłaś konkretną cenę i przestałaś chować się za wymówką: „jeszcze się chwilę zastanowię”.

Masz teraz jasną ofertę (po Dniu 3) oraz jasną cenę (po Dniu 4), czyli wszystko, czego trzeba, żeby zacząć realne rozmowy sprzedażowe.



*Czy możesz w przyszłości tę cenę zmienić? Oczywiście.
Czy powinnaś ją dopieszczać teraz przez kolejne tygodnie? Zdecydowanie nie.*

W tym momencie ważniejsze od idealnej ceny jest:
to, żebyś zaczęła ją KOMUNIKOWAĆ.

Jutro przejdziemy do kolejnego kluczowego etapu:
skąd wziąć pierwszych klientów, którym tę ofertę i cenę pokażesz.

Bo oferta w szufladzie i cena w głowie nie zarabiają nic.



Dzień 5 – Wychodzisz do ludzi i zaczynasz pozyskiwać klientów

To dzień, w którym przestajesz „pracować w ukryciu”. Pokazujesz swoją ofertę światu i docierasz do pierwszych realnych osób zainteresowanych zakupem. Ten etap zamienia przygotowania w prawdziwy ruch sprzedażowy.

Skąd wziąć pierwszych klientów - bez zasięgów, bez reklam, bez kombinowania

Do tej pory wykonałaś pracę, której nie widać na zewnątrz, ale która decyduje o wszystkim: masz wybrany kierunek, sprawdzony problem, gotową ofertę i ustaloną cenę.

To jest fundament, bo bez tego żaden klient nie pojawiłby się, nawet gdybyś miała tysiące obserwatorów.

Dzisiaj robisz krok, który dla wielu osób jest najtrudniejszy w całym procesie: zaczynasz mówić ludziom wprost, że masz coś do zaoferowania.

To jest moment, w którym kończy się „pracuję nad czymś”, a zaczyna się: „Oto moja oferta.” Możesz dzisiaj poczuć stres, opór, niepewność, a nawet chęć, żeby jeszcze „coś poprawić” i odłożyć wyjście do ludzi na jutro. I to normalne. Ale warto wiedzieć jedno: żaden produkt nie sprzedaje się w ciszy.

Dzisiaj **nie chodzi o perfekcję**. Dzisiaj chodzi o ruch do przodu. Każda wysłana wiadomość, każdy post, każda rozpoczęta rozmowa to realny krok w stronę pierwszych pieniędzy.

To jest dzień, w którym Twój biznes przestaje być projektem w zeszycie, a zaczyna istnieć w prawdziwym świecie.

Pokażę Ci jak sprzedać swój pierwszy produkt organicznie, bez wydawania ani jednej złotówki na reklamę! Kiedy zobaczysz, że Twoja oferta się sprzedaje, później rozważysz płatne reklamy, ale póki co, nie dotykaj menagera reklam, tylko przetestuj swoją ofertę!

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia:

- masz konkretną listę osób i miejsc, z których możesz wziąć pierwszych klientów,
- wysłałaś pierwsze wiadomości / posty / maile,

Dzisiaj nie budujemy społeczności.

Dzisiaj szukamy pierwszych REALNYCH osób, które mogą kupić.

DLACZEGO TERAZ NIE CHODZI O „ZASIĘGI”, A ZUPEŁNIE CO INNEGO

W tym miejscu większość ludzi mówi: „Ale ja nie mam dużego konta na Instagramie...”, „Nie mam listy mailowej...”, „Nie mam komu tego sprzedać...”

A prawda jest brutalnie prosta: nie potrzebujesz tysięcy ludzi, żeby zrobić pierwszą sprzedaż. Potrzebujesz jedynie PIERWSZYCH 3-5 sensownych osób.

Twoim celem nie jest dzisiaj:

- zostać influencerką,
- robić virale,
- budować społeczność roku.

Twoim celem jest:

dotrzeć do kilkunastu / kilkudziesięciu osób, które MOGĄ mieć problem, który rozwiązujesz i zacząć z nimi rozmowy. To nie jest magia, tylko to jest prosty system.

1. ZANIM ZACZNIESZ – WAŻNA ZMIANA W TWOJEJ GŁOWIE

To, co dziś robisz, to NIE jest zebranie, narzucanie się czy bycie „upierdliwą”.

To jest po prostu informowanie ludzi, że masz coś, co może im realnie pomóc.

Jeśli Twoja oferta:

- rozwiązuje realny problem,
- jest przemyślana,
- wynika z Twojego doświadczenia,

to masz obowiązek ją pokazać! Bo **ukrywanie rozwiązań jest mniej etyczne niż możliwość, że ktoś powie „nie”**.

2. SKĄD WZIĄĆ PIERWSZYCH KLIENTÓW? – 5 REALNYCH ŹRÓDEŁ

Nie będziemy teraz wymyślać 100 kanałów.

Skupimy się na 5, które naprawdę działają na start:

1. Twoje kontakty prywatne (lista ciepła)
2. Twoi obecni / byli klienci
3. Twoi obserwatorzy w social mediach (nawet jeśli jest ich mało)
4. Grupy na Facebooku i społeczności tematyczne
5. Twoja mini-lista mailowa (jeśli ją masz, choćby 20 osób)

Nie musisz używać wszystkich na raz. Na start wybierz 2-3 źródła, ale najpierw zmapujmy wszystko.

ŹRÓDŁO 1: TWOJE KONTAKTY PRYWATNE (LISTA CIEPŁA)

To:

- znajomi,
- koleżanki,
- ludzie z pracy,
- osoby z kursów, szkoleń, mastermindów,
- ludzie, którzy wiedzą, że istniejesz.

Nie chodzi o to, żeby im sprzedawać na siłę. Chodzi o to, żeby zapytać, sprawdzić, i dać im możliwość skorzystania lub polecenia.

ĆWICZENIE 1 – Zrób listę 20 osób

Wypisz min. 20 imion osób, które:

- są w jakikolwiek sposób blisko Twojej niszy, albo
- mogą znać kogoś, kto ma problem, który rozwiązujesz.

GOTOWE WIADOMOŚCI DO LISTY

WERSJA A – pytanie + informacja:

Hej [imię], pracuję teraz nad nową ofertą dla osób, które [TU PROBLEM, Np. „chcę zrobić pierwszą sprzedaż online, ale kompletnie nie wiedzą, od czego zacząć”]. Czy Ty albo ktoś z Twojego otoczenia mierzy się teraz z czymś takim? Jeśli tak, mogę podać szczegóły – może akurat się przyda. 😊

WERSJA B – prosto z ofertą:

Hej [imię], ruszam właśnie z nową ofertą dla [KOGO] – pomagam [EFEKT] w [CZAS], w formie [FORMA, np. konsultacji 1:1]. Biorę na start 3 osoby w niższej cenie, żeby przetestować proces. Pomyślałam o Tobie / Twoim otoczeniu – czy jest ktoś, komu mogłoby to pomóc?

ŹRÓDŁO 2: OBECNI / BYLI KLIENCI

Jeśli kiedykolwiek:

- ktoś Ci za coś zapłacił,
- współpracował z Tobą,
- korzystał z Twoich usług (online/offline),

to jest to najprostsza i najtańsza grupa do sprzedaży.

Ci ludzie już Ci ufają, znają Twój styl i nie musisz im się przedstawiać od zera.

ĆWICZENIE 2 – Lista byłych / obecnych klientów

Wypisz, kogo obsługiwałaś do tej pory (płatnie lub choćby w formie wymiany):

GOTOWE WIADOMOŚCI DO BYŁYCH KLIENTÓW

Cześć [imię], mam coś, co może Ci się przydać, biorąc pod uwagę to, nad czym wcześniej pracowałyśmy.

Ruszam z nową, krótką ofertą dla [KOGO] – pomagam [EFEKT, np. „poukładać pierwszą ofertę i zrobić pierwszą sprzedaż w 7 dni”]. Na start biorę 3 osoby w niższej cenie, żeby przetestować proces i zebrać feedback. Czy chcesz, żebym wysłała Ci szczegóły?

Albo:

Pomyślałam o Tobie, bo wiem, że [NAWIĄZANIE DO ICH SYTUACJI]. Czy temat [PROBLEM] jest u Ciebie nadal aktualny? Jeśli tak, mogę Ci podrzucić, co konkretnie teraz robię w tym obszarze.

ŹRÓDŁO 3: TWOI OBSERWATORZY W SOCIAL MEDIACH

Nawet jeśli masz 100 obserwujących, 200 znajomych na FB, lub malutkie konto na TikToku lub YouTube, to i tak już masz grupę ludzi, którzy w jakiś sposób kliknęli „obserwuj”, czyli są minimalnie zainteresowani tym, co robisz.

ĆWICZENIE 3 – Wybierz 1 kanał na start

Zaznacz:

- Facebook – profil prywatny
- Instagram
- LinkedIn
- YouTube
- Inny (jaki?):

Nie startuj ze wszystkimi na raz.

Jeden kanał + konsekwencja jest lepszy niż pięć kanałów i wieczny chaos.

PROSTY POST / STORY / FILM OGŁASZAJĄCY OFERTE

Hej! Od kilku tygodni rozmawiam z osobami, które [OPIS PROBLEMU, np. „chcę w końcu zrobić pierwszą sprzedaż online, ale utknęły między pomysłami, perfekcjonizmem a strachem przed wyjściem do ludzi”]. Dlatego ruszam z krótką, konkretną ofertą: Pomagam [KTO] zrobić [JAKI EFEKT] w [CZAS] dzięki [FORMA]. Na start biorę 3 osoby w niższej cenie, żeby przetestować proces. Jeśli chcesz szczegóły – napisz w komentarzu „INFO” albo wyślij mi wiadomość prywatną. 😊

Ten post/film nie musi być idealny.
Musi być konkretny i widoczny.

DODATKOWO – PRYWATNE WIADOMOŚCI DO WYBRANYCH OBSERWATORÓW

Wejdz w listę obserwujących / znajomych i wybierz 5–10 osób, które często coś komentują, są w Twojej niszy, lub po prostu wygląda, że są „w temacie”.

Hej [imię], widzę, że często piszesz o [TEMAT], więc pomyślałam, że mogę Ci to podzucić. Ruszam z krótką ofertą dla osób, które [PROBLEM], i pomagam im [EFEKT] w [CZAS]. Daj znać, czy chcesz szczegóły –może akurat będzie dla Ciebie idealne na teraz

ŹRÓDŁO 4: GRUPY NA FACEBOOKU I SPOŁECZNOŚCI TEMATYCZNE

W internecie masz masę opcji, np:

- grupy na Facebooku,
- fora,
- Discordy,
- społeczności kursów, w których jesteś?

To jest złoto, jeśli użyjesz tego mądrze (czyli nie jako „spamerka z ofertą”).

Nie idziemy tutaj we wrzucanie chamskich reklam, łamanie regulaminów i desperackie: „kup ode mnie, plis”.

Za to idziemy w dawanie wartości, zadawanie pytań na końcu posta (CTA), zapraszanie do kontaktu.

PRZYKŁAD POSTA DO GRUPY (DOSTOSUJ DO REGULAMINU!):

Hej, widzę tu sporo osób, które [OPIS GRUPY, np. „działają online i chcą zacząć zarabiać na swojej wiedzy”].

Zajmuję się pomaganiem [KTO] w [EFEKT, np. „zrobieniu pierwszej sprzedaży w 7 dni bez kombinowania i wielkich technikaliów”]. Mam teraz 2-3 wolne miejsca na krótką współpracę w promocyjnej cenie, żeby przetestować nowy proces. Jeśli ktoś z Was czuje, że utknął na etapie „mam pomysły, ale zero sprzedaży” – napiszcie do mnie w wiadomości prywatnej, opowiem więcej. Jeśli post nie jest ok, admin, daj znać, usunę.

ŹRÓDŁO 5: MINI-LISTA MAILOWA (JEŚLI JĄ MASZ)

Jeśli masz jakąkolwiek listę mailową, nawet 20–50 osób, to masz najbardziej wartościowy kanał na przyszłość. Tu możesz wysłać prostego maila:

Temat: Pracuję nad czymś nowym – może Ci się przydać

Cześć,

w ostatnim czasie rozmawiam z wieloma osobami, które [PROBLEM].

Dlatego przygotowałam krótką ofertę dla [KOGO], w której pomagam [EFEKT] w [CZAS], w formie [FORMA].

Na start biorę 3 osoby w niższej cenie, żeby przetestować proces.

Jeśli czujesz, że to może być dla Ciebie – odpowiedz na tego maila słowem „INFO”, podeślę szczegóły.

Jeśli nie – też super, dziękuję, że jesteś na tej liście.

ILE OSÓB POWINNAŚ „ZACZEPIĆ”, ŻEBY MIEĆ SZANSE NA SPRZEDAŻ?

Tu jest ważny fakt statystyczny, który musisz znać:

Jeśli napiszesz do 3 osób, może wydarzyć się przypadek, jeśli coś Ci się uda sprzedać.

Jeśli napiszesz do 15–30 osób, zaczniesz grać w realną grę sprzedażową. W świecie online, 5% to realny wynik konwersji, czyli jeśli “zagadasz” do 100 osób, 5 powinno kupić.

**Chcesz sprzedać swoją ofertę w tydzień?
Zatem Twój cel na Dzień 5 to:**

- min. 15 osób, z którymi zaczniesz rozmowę (prywatnie, mailem, w komentarzach),
- 1–2 posty / stories z ogłoszeniem oferty,
- nie analizowanie, jakie wrażenie robisz, tylko robić swoje, aż statystyki będą się zgadzać!

ĆWICZENIE GŁÓWNE DNIA 5 - PLAN KONTAKTÓW

Uzupełnij:

DZIŚ wyślę wiadomość do (min. 15 osób):

- Z listy ciepłej: _____ osób
- Z byłych klientów: _____ osób
- Z social mediów: _____ osób
- Z grup / społeczności: _____ osób
- Z listy mailowej: _____ osób

Termin:

Zrobię to dziś do godziny: _____

Podpis:

Podpisuję się, że to zrobię:

Poważnie, zobowiąż się przed samą sobą.

CHECKLISTA DNIA #5

- Stworzyłam listę min. 20 osób z otoczenia
- Wybrałam 1-2 kanały social media
- Przygotowałam 1 prosty post, story z ofertą
- Wysłałam min. 15 wiadomości, maili, zaproszeń do rozmowy
- Nie analizowałam odpowiedzi godzinami – PO PROSTU WYSŁAŁAM

Jeśli to zrobiłaś – zrobiłaś więcej niż 90% osób, które „planują biznes online”.

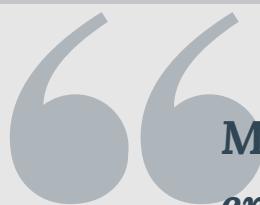
*Prawda jest taka, że Twoi pierwsi klienci rzadko przychodzą z reklamy. Najczęściej przychodzą z kontaktów, które już masz, tylko jeszcze do nich nie napisałaś. **Żeby zarobić pierwsze pieniądze online w 7 dni, nie musisz być wszędzie, nie musisz mieć wielkich zasięgów i nie musisz być „gotowa”.** Musisz mieć po prostu dobrą ofertę, mieć cenę i zacząć mówić ludziom, że możesz im pomóc. Dziś oficjalnie przestajesz być „tajnym projektem” i nareszcie wychodzisz do ludzi.*

Podsumowanie dnia 5.

Dziś zrobiłaś coś, co dla wielu osób jest najtrudniejsze: wyszłaś z ofertą do świata.

Zamiast poprawiać produkt w nieskończoność, zaczęłaś rozmawiać z realnymi ludźmi.

To jest dokładnie ten moment, w którym zaczyna się biznes, a kończy „przygotowywanie się do biznesu”.



Może nie wszystkie odpowiedzi były entuzjastyczne. Może część osób nie odpisała. Może poczułaś dyskomfort. To wszystko jest normalne. Ale ważne jest jedno: Nie siedzisz już w szufladzie ze swoim pomysłem, tylko działasz i uczysz się po drodze! a to jest bezcenne....

Od dziś:

- ludzie wiedzą, czym się zajmujesz,
- wiedzą, że mogą do Ciebie przyjść z problemem,
- a Ty masz pierwsze rozmowy, które mogą zamienić się w pierwsze pieniądze.

Jutro przejdziemy do Dnia 6, w którym zajmiemy się tym, co budzi największy stres: jak prowadzić prostą rozmowę sprzedażową i co mówić, kiedy ktoś pyta o szczegóły.



Dzień 6 – Prowadzisz rozmowy sprzedażowe z pewnością

Dziś uczysz się, jak spokojnie i jasno rozmawiać o swojej ofercie. Bez nacisku, bez manipulacji, za to z konkretem i strukturą. To dzień, w którym sprzedaż przestaje być stresującym chaosem, a staje się rozmową o decyzji.

Jak rozmawiać, żeby sprzedawać - bez wciskania i bez spiny, krok po kroku

Do tego momentu zrobiłaś wszystko, co jest potrzebne, żeby sprzedaż w ogóle mogła się wydarzyć: masz wybrany problem, sprawdzony popyt, gotową ofertę, ustaloną cenę i pierwsze kontakty z ludźmi.

Dziś dochodzisz do miejsca, w którym teoria zamienia się w prawdziwą rozmowę i prawdziwą decyzję. Dla wielu osób to jest najbardziej stresujący dzień całego procesu. Nie dlatego, że nie wiedzą, co sprzedają, ale dlatego, że po raz pierwszy mają wprost zapytać drugiego człowieka o decyzję.

To normalne, że możesz dziś czuć napięcie, niepewność, a nawet chęć „jeszcze coś poprawić”, zamiast wysłać wiadomość. I to też normalne, że w głowie mogą pojawić się myśli: „A co jeśli powie nie?”, „A co jeśli uzna, że to za drogo?”, „A co jeśli się wygłupię?”.

Dzisiejszy dzień nie jest o tym, żebyś była idealną sprzedawczynią.

Dzisiejszy dzień jest o tym, żebyś była uczciwa, konkretna i odważna w rozmowie.

Sprzedaż to nie jest talent, tylko umiejętność prowadzenia rozmowy w sposób jasny i spokojny. I dokładnie tego dziś się nauczysz. Nie musisz niczego udowadniać. Masz tylko poprowadzić rozmowę krok po kroku – tak, żeby po drugiej stronie mogła zapaść prawdziwa decyzja: „tak” albo „nie”. To jest moment, w którym Twoja pierwsza sprzedaż jest naprawdę blisko.

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia:

- wiesz jak krok po kroku poprowadzić prostą rozmowę sprzedażową,
- masz gotowe skrypty, które możesz dopasować do siebie,
- wiesz co mówić, dlaczego i w jakiej kolejności,
- umiesz zareagować na „muszę się zastanowić” bez paniki.

Dziś NIE uczymy się „sprzedaży jak z korpo”, ale uczymy się normalnej rozmowy między człowiekiem z problemem a człowiekiem z rozwiązaniem.

O CO TAK NAPRAWDĘ CHODZI W ROZMOWIE SPRZEDAŻOWEJ

Rozmowa sprzedażowa NIE jest wciskaniem, manipulacją, namawianiem na siłę, czy „przekonywaniem za wszelką cenę”.

Rozmowa sprzedażowa JEST sprawdzeniem, czy możesz realnie pomóc tej konkretnej osobie i jeśli tak, zaproszeniem jej do współpracy na jasnych zasadach.

Twoim zadaniem NIE jest „zamknąć każdego”
Twoim zadaniem JEST doprowadzić do jasnej decyzji: „tak” albo „nie”.

Ludzie nie cierpią kiedy coś się „im wciska”.
Ale jeszcze bardziej nie cierpią nieudomówień, lania wody i braku konkretności.

Dzisiaj uczymy się być jasną, konkretną i szczerą.
To sprzedaje najlepiej.

1. PROSTY SCHEMAT ROZMOWY – 5 KROKÓW

Niezależnie, czy piszesz na DM, czy rozmawiasz na callu
– struktura jest ta sama:

1. Otwórz rozmowę i ustaw kontekst
2. Zadaj kilka pytań, żeby zrozumieć sytuację
3. Podsumuj i pokaż, że widzisz problem
4. Przedstaw dopasowaną ofertę
5. Podaj cenę + zaproś do decyzji

Nie skacz między tymi krokami, nie zaczynaj od ceny,
nie opowiadaj 10 minut o sobie.
Najpierw: oni, potem: Twoja oferta.

Teraz przejdziemy do szczegółowego omówienia
każdego kroku, wraz z przykładowymi skryptami.

KROK 1 - OTWARCIE ROZMOWY

Ten krok zaczyna się, gdy ktoś:

- napisał w komentarzu lub na priv: „INFO”,
- odpisał na Twoją wiadomość,
- wykazał zainteresowanie w jakikolwiek sposób.

WERSJA DO WIADOMOŚCI (DM / MESSENGER / IG):

Hej [imię], super, że napisałaś. 🙌

Żeby dać Ci konkrety, potrzebuję najpierw zrozumieć, w jakim jesteś miejscu. Napisz proszę w 2-3 zdaniach: z czym teraz najbardziej się mierzysz, jeśli chodzi o [OBSZAR, np. „pierwszą sprzedaż online / klientów / ofertę”]?

Dlaczego napisać wiadomość właśnie w ten sposób?

Bo pokazujesz, że nie sprzedajesz w ciemno, ale skupiasz się na nich i ustawiasz ton: „najpierw Cię zrozumieć, potem coś zaproponuję.”

KROK 2 – PYTANIA DIAGNOSTYCZNE (ŻEBY W OGÓLE MIEĆ CO SPRZEDAĆ)

Nie sprzedajesz w próżnię, ale sprzedajesz dla konkretnej osoby i do konkretnej sytuacji.

Gdy ktoś odpisze, zadaj 2-4 pytania pogłębiające (wybierz swoje):

- Ile czasu już się z tym zmagasz?
- Co próbowałaś do tej pory?
- Co działało choć trochę, a co totalnie nie?
- Co najbardziej Cię frustruje w tej sytuacji?
- Co chciałabyś, żeby się zmieniło w najbliższym miesiącu / 3 miesiącach?

PRZYKŁADOWA WIADOMOŚĆ:

Dzięki, że to opisałaś.

Dopytam Cię jeszcze o dwie rzeczy, żeby dobrze dobrać rozwiązanie: Ile mniej więcej czasu już jesteś w takiej sytuacji? Co do tej pory próbowałaś, żeby to ruszyć/zmienić?

Nie przesadzaj z ilością pytań.
To ma być rozmowa, a nie ankieta.

KROK 3 – PODSUMUJ I POKAŻ, ŻE JĄ ROZUMIESZ

To moment, w którym pokazujesz:

- „słyszę Cię”
- „widzę, co jest problemem”
- „to ma sens”

PRZYKŁADOWA WIADOMOŚĆ PODSUMOWUJĄCA:

Dobrze Cię rozumiem.

Czyli teraz jest tak, że od [X czasu] próbujesz [COŚ ZROBIĆ], masz [JAKIEŚ POMYSŁY / OFERTĘ], ale [NAJWIĘKSZY PROBLEM, np. „nie wiesz, jak to sprzedać / wszystko robisz chaotycznie / utknęłaś na pierwszym kroku”]. Zgadza się?

Dlaczego to ważne?

Bo:

- klient czuje się bezpiecznie,
- widzi, że nie mówisz „z automatu”,
- **łatwiej powie „tak” na Twoją propozycję, jeśli czuje się zrozumiany.**

KROK 4 - PRZEDSTAW OFERTE (KRÓTKO I KONKRETNIE)

Teraz dopiero wchodzi Twoja oferta z Dnia 3 i 4.
Nie rób elaboratu, tylko daj te 3 elementy:

1. dla kogo,
2. co robisz,
3. jaki efekt / czas.

PRZYKŁAD WIADOMOŚCI:

Na bazie tego, co mówisz, myślę, że mogłabym Ci pomóc tym, co teraz robisz. Pracuję z [KTO, np. „osobami, które chcą wreszcie zrobić pierwszą sprzedaż online”] w formie [FORMA, np. „krótkiej współpracy 1:1 / PDF-u z zadaniami / mini-usługi”]. W skrócie: w ciągu [CZAS, np. „7 dni”] pomagam Ci [EFEKT, np. „poukładać ofertę, ustalić cenę i przeprowadzić pierwsze rozmowy sprzedażowe krok po kroku”]. Przechodzimy razem przez konkretny proces, żebyś nie musiała już zgadywać, tylko wiedziała, co robić dzień po dniu.

To jest moment, w którym możesz dodać 1-2 zdania o tym, jak to wygląda praktycznie (np. ile spotkań, jak wygląda PDF, jak się kontaktujecie).

KROK 5 - CENA + ZAPROSZENIE DO DECYZJI

Tu większość ludzi zaczyna się jąkać, tłumaczyć, zaniżać.

Ty robisz tak:

- mówisz cenę krótko,
- bez przeprosin,
- bez „bo wiesz, bo dopiero zaczynam...”.

Nie tłumaczysz się, tylko mówisz konkret!

PRZYKŁADOWY SKRYPT WIADOMOŚCI:

Całość kosztuje [CENA] zł.

Na start biorę [X] osób w tej cenie, żeby na spokojnie przejść z nimi cały proces.

Jeśli czujesz, że to jest dla Ciebie dobre na teraz – mogę Ci wysłać szczegóły płatności i zaczynamy od [TERMIN]. Jak to brzmi dla Ciebie?

Koniec.

Nie dopisujesz wyjaśnień.

Milczysz!

Czekasz na odpowiedź, ewentualnie pytanie klienta.

JAK PRZYJMUJESZ PŁATNOŚCI NA START?

Po prostu podajesz swój numer konta bankowego, blik lub PayPal. Nie bawisz się jeszcze w automatyzacje, podłączanie bramek płatności i strony landingowe. To ma być najprostsza transakcja na świecie!

Jak dostarczasz ofertę?

To zależy co oferujesz, ale tu też ma to być proste!

Wysyłasz maila z PDFem, umawiasz konsultację na Zoom lub GoogleMeet, wykonujesz usługę 1:1.

CO, JEŚLI KTOŚ PYTA OD RAZU: „ILE TO KOSZTUJE?”

Nie uciekasz, nie kombinujesz, ale też nie wypływasz ceny bez kontekstu.

PRZYKŁADOWY SKRYPT WIADOMOŚCI:

*Mogę od razu powiedzieć Ci cenę, jasne.
Tylko żeby było fair względem Ciebie, chcę najpierw zobaczyć, czy to w ogóle jest dla Ciebie dobre rozwiązanie.*

*Napisz mi proszę w 2-3 zdaniach, z czym teraz najbardziej się zmagasz w temacie [OBSZAR].
Jeśli odniosę wrażenie, że to nie dla Ciebie – też Ci to szczerze powiem i nic nie będę proponować.*

Czyli nie unikasz odpowiedzi, ale przywracasz rozmowę do schematu: najpierw zrozum, potem cena.

NAJCZĘSTSZE OBIEKcje - I GOTOWE ODPOWIEDZI

Nie uciekniemy od tego. Ludzie są sceptyczni, nie pewni, mają obawy i potrzebują potwierdzenia, że ich decyzja będzie dobra. Dlatego musisz nauczyć się pracować z obiekcjami względem Twojej oferty.

Przykłady 3 popularnych obiekcji i jak sobie radzić:

#1 „Muszę się zastanowić”

Jasne, całkowicie to rozumiem – to jest dla Ciebie prawdopodobnie bardzo ważna decyzja. Jednak z doświadczenia wiem, że jak odkładamy coś „na potem”, to często temat się rozmywa. Co konkretnie chcesz sobie jeszcze przemyśleć? Może mogę Ci teraz coś doprecyzować, żeby było Ci łatwiej zdecydować?

Jeśli ktoś ciągnie dalej: „nie wiem, muszę pomyśleć”, możesz dodać:

Proponuję tak albo czujesz, że to jest dobry moment i mówisz „tak”, albo czujesz, że to nie to i mówisz „nie”. Obie odpowiedzi są okej, nie musisz blokować się na etapie „zobaczę kiedyś”. 😊

#2 „Nie mam teraz pieniędzy”

Najpierw sprawdź, czy to prawdziwy problem, czy wymówka.

Rozumiem. Pieniądze to zawsze ważny temat. Mogę zapytać szczerze: czy to jest kwestia tego, że naprawdę nie masz teraz tej kwoty, czy raczej, że nie jesteś jeszcze pewna, czy to jest dla Ciebie odpowiednia decyzja na ten moment?

Jeśli: „naprawdę nie mam” → możesz:

- zaproponować tańszą wersję (np. krótszą),
- zaproponować kolejny termin (np. kolejny miesiąc),
- albo zamknąć temat bez ciśnienia.

OK, dziękuję Ci za szczerść. W takim razie nie naciskam. Jeśli sytuacja się zmieni i nadal będziesz potrzebować wsparcia w [OBSZAR], możesz śmiało do mnie wrócić.

Jeśli odpowie: „nie jestem pewna” → wracasz do rozmowy o wątpliwościach i zbijasz wszelkie obawy.

#3 „Nie mam teraz czasu”

Całkowicie rozumiem.

Pytanie tylko, czy to jest dobry argument, żeby dalej być w tej samej sytuacji za miesiąc / trzy?

Mogę Ci szczerze powiedzieć, ile realnie czasu potrzebujesz w tygodniu na ten proces, i sama zdecydujesz, czy to jest do udźwignięcia.

I potem konkretnie:

Ten proces wymaga od Ciebie ok. [X] godzin tygodniowo. Jeśli jesteś w stanie taki kawałek wygospodarować, damy radę. Jeśli nie, lepiej szczerze powiedzieć „nie teraz” niż się frustrować po drodze.

CO ROBIĆ, GDY KTOŚ ODPOWIE „NIE”?

Po pierwsze: **nie dramatyzować**.

„Nie” znaczy tutaj:

- „nie teraz”
- „nie w tej formie”
- „nie w tej cenie”

i często odpowiedź “nie”, **NIE oznacza „nigdy więcej”**.

Twoja reakcja ma być prosta i otwarta:

Jasne! Dziękuję za szczerą odpowiedź. Jeśli kiedyś uznasz, że to dobry moment, drzwi są otwarte.

A jeśli będziesz mieć pytanie w tym temacie, śmiało pisz, chętnie pomogę choćby jednym tipem. 😊

Ważne, że tu zostawiasz **dobre wrażenie, nie psujesz relacji**, “nie palisz mostów” i dzięki temu często taka osoba prawdopodobnie wróci za miesiąc, 3 miesiące lub za rok.

ĆWICZENIE DNIA 6 - TWOJA WŁASNA ROZMOWA

#1 Napisz swój **skrypt otwarcia rozmowy** (na bazie tego, co dałam Ci w przykładach):

#2 Napisz **3-4 pytania diagnostyczne**, które chcesz zadawać:

#3 Napisz **2-3 zdania, którymi przedstawisz swoją ofertę**:

#4 Wstaw **swoją cenę w gotowy skrypt**:

Całość kosztuje _____ zł. Na start biorę _____ osób w tej cenie. Jeśli czujesz, że to jest dla Ciebie dobre na teraz, mogę wysłać Ci szczegóły płatności i zaczynamy od _____.
Jak to brzmi dla Ciebie?

#5 Następnie wybierz **jedną odpowiedź na „muszę się zastanowić”**, której będziesz używać, zamiast improwizować.

CHECKLISTA DNIA #6

- Zrozumiałam 5-krokowy schemat rozmowy
- Mam gotowy skrypt otwarcia
- Mam 3-4 pytania diagnostyczne
- Mam 2-3 zdania z przedstawieniem oferty
- Mam ułożoną wypowiedź z ceną
- Mam gotową odpowiedź na „muszę się zastanowić”
- Przećwiczyłam to na głos (tak, serio)

Podsumowanie dnia 6.

Za każdym razem, gdy prowadzisz taką rozmowę, uczysz się więcej niż z 10 godzin szkoleń o sprzedaży.

Nie każda rozmowa skończy się „tak”.

I bardzo dobrze, bo Twoim celem nie jest „przekonać wszystkich”.



Twoim celem jest znaleźć osoby, którym naprawdę możesz pomóc i dać im jasną, uczciwą możliwość wejścia w tę współpracę. Pamiętaj statystykę? 5%.

Każde „nie” przybliży Cię do kolejnego „tak”.

A pierwsze „tak” bardzo często zmienia wszystko.

Jutro, w Dniu 7, zrobimy podsumowanie, plan na powtarzanie sprzedaży i miękki most do systemu automatyzacji sprzedaży (czyli tego, co potem załatwia BNA).



Dzień 7 – Domykasz sprzedaż i budujesz fundament pod system

Ostatni dzień pokazuje Ci, jak zamienić pojedyncze działania w powtarzalny proces. Analizujesz wyniki, domykasz decyzje i tworzysz plan na kolejne tygodnie. To moment przejścia od jednorazowej próby do prawdziwego budowania biznesu.

Domykasz sprzedaż, uczysz się na danych i zamieniasz jednorazowy wynik w powtarzalny proces

Przez ostatnie dni zrobiłaś coś, co dla wielu osób pozostaje tylko teorią: przeszłaś cały proces od pomysłu, przez ofertę i cenę, aż do prawdziwych rozmów z ludźmi.

Większość osób kończy na etapie „mam pomysł”, ewentualnie „mam ofertę” i bardzo rzadko dociera do „rozmawiam z klientami i podaję cenę”.

Ty jesteś już znacznie dalej. I właśnie dlatego Dzień 7 jest ważniejszy niż wszystkie poprzednie razem wzięte.

Bo to, co dziś zrobisz z tym doświadczeniem albo zamieni się w fundament stabilnego dochodu, albo zostanie tylko epizodem pod tytułem „kiedyś próbowałam”. Dlatego dziś nie działamy na emocjach, tylko pracujemy na faktach i liczbach.

Cel dnia:

Na koniec dzisiejszego dnia:

- nie masz już żadnej rozmowy w zawieszeniu,
- wiesz dokładnie, co zadziałało, a co nie,
- masz plan kolejnych działań sprzedażowych na minimum 14–30 dni,
- rozumiesz realną różnicę między ręczną sprzedażą a systemem,
- podejmujesz świadomą decyzję, co dalej robisz ze swoim biznesem.

To nie jest „dzień podsumowania dla porządku”.

To jest dzień, w którym decyduje się, czy sprzedaż stanie się u Ciebie jednorazowym wysiłkiem, czy początkiem stabilnego źródła dochodu.



1. DOMYKANIE ROZMÓW – ODZYSKIWANIE KONTROLI NAD DECYZJAMI

Jednym z największych błędów początkujących w sprzedaży jest zostawianie rozmów „w powietrzu”. Ktoś napisał, że „musi się zastanowić”, ktoś przestał odpisywać, ktoś napisał „odezwę się”.

I co robi większość ludzi?

Czeka.

Wisi w niepewności.

Zamiast prowadzić sprzedaż – żyje domysłami.

Twoim zadaniem na dziś jest zamknąć każdą taką rozmowę w jeden z dwóch sposobów:

- „tak, wchodzę”,
- „nie, to nie jest teraz dla mnie”.

Masz do tego pełne prawo, by uzyskać odpowiedź. Domknięcie nie jest naciskiem, tylko szacunkiem do obu stron i do Twojego czasu.

Skrypt do domknięcia (po 24–72 h):

Hej [imię], wracam do naszej rozmowy, bo nie lubię zostawiać tematów w zawieszeniu. Chcę mieć jasność po obu stronach. Jak na ten moment czujesz: bardziej „tak, wchodzę”, czy „nie, to nie jest teraz dla mnie”? Obie odpowiedzi są w porządku.

Jeśli ktoś nie odpowiada także po takim domknięciu – traktujesz to jako „nie” i idziesz dalej.

Nie ścigasz, nie tłumaczysz się, nie bierzesz tego do siebie, i co najważniejsze: nie zmniejszasz swojej wartości.

Domykanie rozmów to jedna z najważniejszych umiejętności przedsiębiorcy. Jak to ogarniesz, będziesz o krok od bogactwa i przed 99% Twojej konkurencji!

2. AUDYT TYGODNIA – PRAWDZIWY OBRAZ TWOJEJ SPRZEDAŻY

Teraz czas na twarde liczby. Nie na wrażenia, nie na emocje, tylko na szczerze fakty.

Weź kartkę lub otwórz dokument Word i **odpowiedz bardzo konkretnie:**

- Do ilu osób łącznie napisałaś? _____
- Ile osób weszło w realną rozmowę? _____
- Ilu osobom została przedstawiona oferta z ceną? _____
- Ile osób powiedziało „tak”? _____
- Ile osób powiedziało „nie”? _____

Te liczby pokazują Ci realną skuteczność Twojego działania, a nie to, co „wydaje Ci się w głowie”.

Teraz **drugi poziom audytu:**

- Jakie było najczęstsze pierwsze pytanie klientów?
- Jaka obiekcja powtarzała się najczęściej?
- W którym momencie rozmowy najczęściej pojawiały się opory?

To są najcenniejsze informacje, jakie możesz dostać na tym etapie.

To z nich powstaną:

- Twoje przyszłe treści,
- Twoje przyszłe oferty,
- Twoja przyszła sprzedaż na autopilocie.

3. CO ZADZIAŁAŁO NAPRAWDĘ (A CO TYLKO WYGLĄDAŁO DOBRZE)

Teraz **nie oceniasz siebie jako osoby**.
Oceniasz proces.

Odpowiedz sobie szczerze:

- Gdzie rozmowy szły najłatwiej – przez DM, grupy, listę mailową, polecenia?
- Po której wiadomości ludzie najczęściej odpisywali?
- Kiedy czuli, że są zrozumiani – po jakim pytaniu?
- Przy jakim opisie oferty reagowali najlepiej?
- Czy cena była główną barierą, czy raczej brak pewności?

To jest moment, w którym **zaczynasz się uczyć rynku szybciej niż 90% ludzi**.

Nie uczysz się z kursów.

Nie pytasz ChataGPT.

Uczysz się z realnych reakcji prawdziwych ludzi.

4. CO BYŁO NAJTRUDNIEJSZE (I DLACZEGO TO JEST NORMALNE)

Teraz pora na szczerość wobec samej siebie.
Nie po to, żeby się osądzać, ale po to, żeby świadomie iść dalej.

Co było dla Ciebie najtrudniejsze:

- wyjście z ofertą publicznie?
- podanie ceny?
- cisza po wiadomości?
- odmowa?
- brak natychmiastowych efektów?

Każda z tych rzeczy jest absolutnie normalna.
Sprzedaż jest procesem emocjonalnym, nie tylko technicznym.

Jeśli coś było trudne, to nie znaczy, że się do tego nie nadajesz.

To znaczy, że właśnie **uczysz się nowej umiejętności, od której zależy Twoja niezależność finansowa.**

Tak jak kiedyś nauczyłaś się w szkole czytać (dzięki czemu czytasz teraz tego ebooka), tak samo uczysz się sprzedaży (dzięki czemu zbudujesz biznes, który ma zarabiać pieniądze!). Daj sobie czas!

5. JEDNORAZOWA SPRZEDAŻ VS. POWTARZALNY PROCES

Jeśli w ciągu tych 7 dni “udało Ci się” sprzedać (GRATULUJĘ!), to już wiesz, że ta pierwsza sprzedaż:

- daje euforię,
- daje wiarę,
- i daje potwierdzenie, że to działa.

Ale nie daje jeszcze bezpieczeństwa, bo bezpieczeństwo daje dopiero powtarzalność.

Powtarzalność oznacza, że:

- wiesz, skąd biorą się klienci,
- wiesz, co im pisać,
- wiesz, co działa, a co nie,
- i potrafisz to uruchomić nie raz, a wiele razy.

Dlatego Twoim celem od dziś nie jest:
„sprzedać coś jeszcze raz”.

Twoim celem jest:
stworzyć SWÓJ WŁASNY RYTM SPRZEDAŻY.



6. PLAN POWTÓRZENIA SPRZEDAŻY – KONKRET NA KOLEJNE 14–30 DNI

Nie zmieniaj teraz oferty, ceny czy formy.
Zmieniasz tylko skalę i regularność.

Ustal minimalny, realny plan:

- Ile nowych osób dziennie jesteś w stanie zaczepić?
(3? 5?)
- Ile przypomnień tygodniowo wyślesz do osób
niezdecydowanych?
- Ile razy w tygodniu pokażesz ofertę publicznie?

Wpisz:

Mój minimalny rytm sprzedaży:

- dziennie: _____ nowych kontaktów
- tygodniowo: _____ przypomnień
- publiczne pokazanie oferty: _____ razy w
tygodniu

To nie jest plan marzeń.

To jest realny plan do wykonania.

Ale jeśli ręczna sprzedaż jest dla Ciebie zbyt
czasochłonna, czytaj dalej...

7. NAJWAŻNIEJSZA PRAWDA O RĘCZNEJ SPRZEDAŻY

To, co robisz teraz, czyli piszesz, odpowiadasz, przypominasz się i domykasz, jest niezbędnym etapem nauki. Ale nie jest modelem biznesowym na dłuższą metę.

Ręczna sprzedaż:

- uzależnia dochód od Twojej dostępności,
- spala energię,
- sprawia, że masz poczucie ciągłej gonitwy.

I tu pojawia się naturalny moment przejścia z: „ja wszystko ogarniam ręcznie” na „mam system, który ogarnia to za mnie”.

8. JAK WPROWADZIĆ SYSTEM AUTOMATYZACJI DO BIZNESU

Przez ostatnie 7 dni zrobiłaś ręcznie dokładnie to, co robi każdy działający biznes online:

- sprawdziłaś, czy ludzie naprawdę mają problem,
- zbudowałaś pierwszą ofertę,
- ustaliłaś cenę,
- zaczęłaś pozyskiwać kontakty,
- prowadziłaś rozmowy sprzedażowe.

To jest model startowy. Dobry, potrzebny i uczący.

Ale jeśli zatrzymasz się na tym etapie na dłużej, bardzo szybko poczujesz to, co ja kiedyś: zmęczenie ciągłym pisaniem, pilnowaniem, przypominaniem się i uzależnianiem dochodu od własnej dostępności.

I właśnie w tym miejscu naturalnie pojawia się kolejny krok – system automatyzacji biznesu online.

TU WCHODZI ROZWIĄZANIE BNA – BIZNES NA AUTOPILOCIE.

Bo to, co Ty robiłaś tu ręcznie, w BNA:

- nie opiera się na domysłach,
- nie jest improwizacją,
- tylko gotowym, sprawdzonym modelem sprzedaży produktów cyfrowych krok po kroku.

W BNA dostajesz:

- kompletną ścieżkę od pomysłu do automatycznej sprzedaży,
- gotowe struktury ofert, stron sprzedaży i lejków,
- szablony maili sprzedażowych i edukacyjnych,
- gotowe scenariusze webinarów i prostych kampanii,
- instrukcje krok po kroku, jak wszystko ustawić technicznie – nawet jeśli nie jesteś techniczna,
- gotowe PDF-y, checklisty, workbooki i proces wdrożenia,
- dostęp do zamkniętej grupy i regularnych Q&A, gdzie możesz na bieżąco pytać o swoje lejki i kampanie.

Czyli zamiast:

- ręcznie pisać 50 wiadomości dziennie,
- ręcznie tłumaczyć każdemu ofertę,
- ręcznie pilnować, kto odpowiedział, a kto nie,

w systemie automatyzacji:

- ludzie zapisują się sami,
- dostają maile, które budują zaufanie i sprzedają,
- trafiają na stronę z ofertą,
- a sprzedaż dzieje się nawet wtedy, gdy Ty masz wolne, odpoczywasz albo pracujesz nad kolejnym produktem.



To jest dokładnie ta różnica:

ręczna sprzedaż = dochód zależny od Twojego czasu

system = dochód, który może działać niezależnie od tego, czy dziś aktywnie sprzedajesz

Ten 7-dniowy proces pokazał Ci, że sprzedaż jest możliwa.

BNA pokazuje Ci, jak zrobić z tej sprzedaży stabilny, powtarzalny mechanizm zarabiania, z użyciem prostych narzędzi.

Dlatego jeśli poczujesz po tych 7 dniach:

- że nie chcesz w nieskończoność działać „z ręki do ręki”,
- że chcesz przestać zgadywać, co działa,
- że chcesz oprzeć biznes na sprawdzonym systemie, a nie na chaosie,

to Biznes Na Autopilocie nie jest „kolejnym kursem”. To jest kolejny logiczny etap po tym, co właśnie zrobiłaś.

9. TRZY ŚCIEŻKI, KTÓRE MASZ TERAZ DO WYBORU

ŚCIEŻKA 1 - Idę jeszcze ręcznie

Uczysz się, testujesz, łapiesz pewność.

Dobre, jeśli:

- chcesz oswoić sprzedaż,
- masz mało czasu na wdrożenia,
- jesteś na etapie „rozpoznaję siebie w nowej roli”.

Jeśli to Twoja droga, to kontynuuj kroki przedstawione w tym przewodniku.

ŚCIEŻKA 2 - Buduję mini-system

Strona, formularz, maile, prosta automatyzacja.

Dobre, jeśli:

- masz pierwsze sprzedaże,
- widzisz, że ręcznie to za mało,
- chcesz uprościć proces.

Jeśli czujesz, że to Twoja droga, dołącz do mojej akademii Systemu i Automatyzacji [tutaj](#) i zbuduj pierwszy lejek na prostym narzędziu Systeme.

ŚCIEŻKA 3 - Wchodzę w SYSTEM NA AUTOPILOCIE (BNA)

Gotowe lejki, kampanie, szablony, strategie, wsparcie.

Dobre, jeśli:

- chcesz stabilnych pieniędzy,
- nie chcesz uczyć się wszystkiego drogą prób i błędów,
- jesteś gotowa potraktować to jak biznes, a nie eksperyment.

Jeśli wiesz, że chcesz już mieć w pełni funkcjonalny biznes na autopilocie, [dołącz do mojego programu BNA tutaj](#).

CHECKLISTA DNIA #7

- Domknęłam wszystkie rozmowy
- Zrobiłam audyt liczb
- Wypisałam, co działało najlepiej
- Zaplanowałam kolejne 14-30 dni działań
- Zdecydowałam, którą ścieżką idę dalej

Podsumowanie dnia 7.

Większość ludzi przez całe życie uczy się, planuje i analizuje. Ty w ciągu 7 dni wyszłaś do ludzi, podałaś cenę, zmierzyłaś się z prawdziwą decyzją klienta. To stawia Cię kilka poziomów wyżej niż punkt startowy. I tego nikt Ci już nie odbierze.

Niezależnie od tego, czy dziś masz pierwszą sprzedaż, kilka obiecujących rozmów, czy tylko twarde wnioski, przestałaś być osobą „która się przymierza”. Stałaś się osobą, która działa w realnym biznesie. I teraz decyzja nie brzmi już: „Czy ja dam radę?”...Tylko: „Na jaką skalę ja chcę to rozwinąć?”

Jeśli chcesz pójść krok dalej...

Jeśli po tych 7 dniach czujesz, że:

- sprzedaż ręczna zaczyna Cię męczyć,
- chcesz przestać improwizować i zgadywać,
- i zbudować system, który będzie pracował również wtedy, gdy Ty nie piszesz wiadomości,

to naturalnym kolejnym krokiem jest Biznes na Autopilocie (BNA).

To program, w którym krok po kroku pokazuję, jak:

- zamienić ręczne działania w automatyczny lejek sprzedaży,
- ustawić strony, maile i kampanie bez chaosu technicznego,
- i zbudować stabilne źródło dochodu z produktów cyfrowych.

Nie musisz wchodzić w to od razu, ale jeśli poczujesz, że chcesz przestać działać „na czuja” i oprzeć biznes na systemie, drzwi do BNA są dla Ciebie otwarte.

Szczegóły programu znajdziesz pod [tym linkiem](#).

PODSUMOWANIE PROCESU 7 DNI KROK PO KROKU

Twój nowy początek

1

- Porządkowanie chaosu i wybór jednego kierunku
- Wybór klienta
 - Wybór problemu
 - Pierwsza decyzja biznesowa

2

Sprawdzasz, czy ktoś naprawdę chce zapłacić

- Test zainteresowania i pierwsze sygnały z rynku
- Jak sprawdzić popyt bez tworzenia produktu
 - Gotowe wiadomości do testu
 - Analiza odpowiedzi

3

Budujesz swoją pierwszą realną ofertę

- Od pomysłu do konkretnej propozycji
- Konstrukcja oferty
 - Co dokładnie sprzedajesz
 - Dla kogo i z jakim efektem

4

Ustalasz cenę, która daje Ci spokój i sprzedaż

- Jak przestać bać się pieniędzy w swojej ofercie
- Jak wycenić pierwszą usługę / produkt
 - Najczęstsze blokady cenowe
 - Cena startowa

5

Wychodzisz do ludzi i zaczynasz pozyskiwać klientów

- Skąd wziąć pierwszych realnych kupujących
- Gdzie szukać klientów
 - Co dokładnie pisać
 - Jak zacząć rozmowę

6

Prowadzisz rozmowy sprzedażowe z pewnością

- Jak rozmawiać, żeby klient mógł podjąć decyzję
- Struktura rozmowy
 - Odpowiedzi na obiekcje
 - Domykanie decyzji

Domykasz sprzedaż i budujesz fundament pod system

7

Jak zamienić pojedyncze działania w proces

- Analiza wyników
- Plan powtórzenia sprzedaży
- Most do systemu i kolejnych kroków

Jeśli dotarłaś do końca tego procesu, to znaczy, że wyszłaś do ludzi, mówiłaś o swojej ofercie, podałaś cenę i przeprowadziłaś realne rozmowy sprzedażowe.

Innymi słowy: przestałaś tylko „myśleć o biznesie”, a zaczęłaś go naprawdę budować. I to jest ogromny krok. W tym momencie większość osób staje na rozdrożu, nawet jeśli jeszcze tego nie nazywa wprost.

Bo teraz tak naprawdę masz przed sobą dwie drogi.



SCENARIUSZ 1: ZOSTAJESZ PRZY RĘCZNEJ SPRZEDAŻY

Na początku to działa, piszesz do ludzi, ktoś odpisuje, ktoś się waha, ktoś kupuje, ale po kilku tygodniach zaczyna pojawiać się:

- uczucie, że jesteś ciągle w trybie „szukania klientów”,
- masz wrażenie, że bez Twojej codziennej aktywności nic się nie sprzedaje,
- każdy wyjazd, choroba, gorszy tydzień = spadek dochodu,
- zamiast skupić się na rozwoju, cały czas gasisz pożary.

Z czasem pojawia się też inne uczucie:
„Dlaczego ja ciągle wszystko robię od zera?”

I tu jest największe ryzyko tej drogi:

- że w pewnym momencie zabraknie Ci energii,
- że wróci chaos,
- że znów zaczniesz wątpić, czy to w ogóle ma sens.

Co realnie tracisz, idąc tą drogą dalej:

- czas, którego nikt Ci nie odda,
- spokój głowy,
- możliwość skalowania,
- poczucie bezpieczeństwa finansowego.

**Bo ręczna sprzedaż karmi Cię dziś,
ale nie zabezpiecza jutra.**



SCENARIUSZ 2: ZAMIENIASZ CHAOS W SYSTEM (BNA)

Drugi scenariusz to moment, w którym mówisz:
„Skoro sprzedaż jest możliwa, to chcę, żeby była powtarzalna.”

I dokładnie w tym miejscu pojawia się Biznes na Autopilocie (BNA). BNA to nie jest „kolejny kurs do oglądania”. To jest gotowy system budowy dochodowego biznesu online opartego na produktach cyfrowych i automatycznej sprzedaży.

W BNA krok po kroku przechodzisz przez:

- wybór i dopracowanie niszy oraz oferty,
- tworzenie produktów cyfrowych, które realnie się sprzedają,
- budowę stron sprzedażowych i prostych lejków,
- ustawienie automatycznej komunikacji mailowej,
- strategię pozyskiwania klientów bez ciągłego pisania do każdego ręcznie,
- gotowe kampanie sprzedażowe i schematy działań,
- automatyzację całego procesu, tak aby sprzedaż mogła działać się również wtedy, gdy nie jesteś online.

Dostajesz gotowe lekcje wideo, checklisty, workbooki, szablony stron, maili i kampanii, dostęp do regularnych sesji Q&A oraz wsparcie na każdym etapie wdrożenia.

Efekt?

Zamiast ręcznie szukać klientów każdego dnia, ręcznie odpowiadać na te same pytania, ręcznie pilnować rozmów, budujesz maszynę do sprzedaży, która działa przewidywalnie i nie jest zależna od Twojej aktualnej dyspozycji.

CO NAPRAWDĘ RYZYKUJESZ, JEŚLI ZOSTANIESZ TYLKO PRZY RĘCZNYM DZIAŁANIU

Największym ryzykiem nie jest brak pieniędzy dziś.

Największym ryzykiem jest to, że za pół roku dalej będziesz „szukać klientów”, za rok dalej będziesz sprzedawać tylko wtedy, gdy masz siłę pisać do ludzi, a po drodze wróci zmęczenie, frustracja i pytanie: „Dlaczego to wszystko jest takie ciężkie?”

Bo bez systemu dochód nie jest stabilny, nie ma przewidywalności i nie ma bezpieczeństwa.

I to nie jest kwestia motywacji.
To jest kwestia konstrukcji biznesu.

CO ZYSKUJESZ, WYBIERAJĄC BNA

Zyskujesz:

- klarowny plan działania, zamiast ciągłego zgadywania,
- powtarzalność sprzedaży, zamiast jednorazowych strzałów,
- spokój w głowie, bo wiesz, skąd biorą się klienci,
- więcej czasu, bo nie wszystko robisz ręcznie,
- skalę, której ręczna sprzedaż nigdy Ci nie da.

Zyskujesz coś jeszcze:

poczucie, że budujesz prawdziwy biznes, a nie tylko kolejne próby.



Nie musisz podejmować tej decyzji dziś.

Ale jeśli po tych 7 dniach widzisz, że sprzedaż jest możliwa, tylko nie chcesz, żeby była ciągłą walką o każdy kontakt, to Biznes na Autopilocie jest dokładnie tym miejscem, gdzie:

- ręczne działania zamieniasz w system, a przypadkowe wyniki w stabilny mechanizm zarabiania.

Szczegóły programu oraz możliwość dołączenia znajdziesz [pod tym linkiem](#).

Drzwi są otwarte wtedy, kiedy będziesz gotowa przejść z:

„sprzedaję, kiedy dam radę”
do „mój biznes pracuje nawet wtedy, gdy ja odpoczywam”.

Podsumowanie

Dziękuję, że przeszłaś tę drogę do końca

Jeśli czytasz te słowa, to znaczy, że zrobiłaś coś naprawdę wyjątkowego. Nie tylko przeczytałaś kilka stron tego PDFa.

Przeszłaś realny proces budowania sprzedaży od zera – krok po kroku, dzień po dniu.

Przez ostatnie 7 dni:

- uporządkowałaś chaos w głowie,
- wybrałaś konkretny problem i konkretną osobę,
- sprawdziłaś, czy ktoś naprawdę za to zapłaci,
- zbudowałaś pierwszą ofertę,
- ustaliłaś cenę,
- wyszłaś do ludzi,
- prowadziłaś rozmowy sprzedażowe,
- domknęłaś decyzje i wyciągnęłaś wnioski.

To nie jest „mało”.

To jest fundament każdego dochodowego biznesu online.

I niezależnie od tego, czy dziś masz już pierwszą sprzedaż, kilka bardzo obiecujących rozmów czy po prostu ogromną jasność i pewność, co dalej robić, jesteś kilka poziomów wyżej niż byłaś 7 dni temu. I to jest fakt, a nie “miła opinia na zakończenie” ;).

Dziękuję!

Chcę Ci bardzo szczerze podziękować za to, że poświęciłaś swój czas, zrobiłaś ćwiczenia, zmierzyłaś się z lękiem przed ceną i rozmowami i wyszłaś z ofertą do ludzi zamiast „jeszcze się przygotowywać”.

To wymaga odwagi i ogromnej wewnętrznej decyzji, że naprawdę chcesz coś zmienić w swoim życiu i finansach.

Nie każdy jest gotowy, żeby to zrobić, Ty byłaś.



Teraz mam do Ciebie ogromną prośbę

Ten proces stworzony był po to, żeby realnie działał, a nie tylko dobrze brzmiał na papierze. Dlatego Twoja opinia jest dla mnie ogromnie ważna...Napisz proszę w kilku zdaniach: jak było u Ciebie przed tymi 7 dniami, co zmieniło się po przejściu całego procesu, co było dla Ciebie największym przełomem, a co największym wyzwaniem.

A jeśli masz już pierwszą sprzedaż, przelew, klienta, albo konkretną decyzję po drugiej stronie, to pochwal się tym!

Takie historie budują odwagę u innych bardziej niż jakiegokolwiek reklamy.

Swoją opinię lub wynik możesz wysłać mi w wiadomości prywatnej na messenger lub mailowo na admin@klaudiastawiarska.pl

Na koniec...

Niezależnie od tego, czy dziś czujesz euforię, czy jeszcze lekką niepewność – zrobiłaś coś, czego już nikt Ci nie odbierze: nauczyłaś się, jak wygląda prawdziwy proces sprzedaży.

Od dziś nie działasz na ślepo, nie zgadujesz i nie jesteś już „na etapie przygotowań”.

Jesteś osobą, która ma ofertę, zna cenę, potrafi rozmawiać i podejmować decyzje biznesowe. To jest ogromna zmiana. I dokładnie od takich zmian zaczynają się prawdziwe biznesy.

Czekam na Twoją wiadomość, Twoją historię i Twoje wnioski. A w podziękowaniu podeślę Ci prezent niespodziankę :)

Dziękuję, że byłaś częścią tego procesu.
I gratuluję Ci z całego serca!

Klaudia Stawiarska

KONTAKT

www.KlaudiaStawiarska.pl

mail: admin@klaudiastawiarska.pl

Obserwuj mnie w Social Mediach
(kliknij na ikonę)

