

11 NARZĘDZI

TWÓJ PIERWSZY

PRODUKT CYFROWY W 7 DNI, KTÓREGO SZUKAJĄ TWOI KLIENCI



**Zestaw 11 Narzędzi, Które Poprowadzą
Cię od Pomysłu Do Sprzedaży.
Stwórz Dochodowy Kurs, Ebook lub
Infoprodukt – bez chaosu i zgadywania.**

autor

KLAUDIA STAWIARSKA

Produkt Cyfrowy w 7 dni

Nie musisz mieć zespołu,
technicznego zaplecza ani
ogromnej społeczności.
Potrzebujesz tylko
sprawdzonego planu i tych 11
narzędzi. Zaczynamy!

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

DISCLAIMER: NIE MASZ PRAWA DO SPRZEDAŻY ANI UDOSTĘPNIANIA ŻADNEJ CZĘŚCI TEJ TREŚCI

Ten dokument jest przeznaczony wyłącznie do Twojego użytku osobistego

Copyright © Klaudia Stawiarska. Wszelkie prawa zastrzeżone na całym świecie.

Autorka: Klaudia Stawiarska

Tytuł ebooka: Produkt Cyfrowy w 7 Dni

TWOJE PRAWA:

Ten materiał został stworzony wyłącznie do Twojego osobistego użytku. Nie otrzymujesz wraz z nim żadnych innych praw.

ZASTRZEŻENIE PRAWNE:

Ten materiał jest chroniony przez międzynarodowe prawo autorskie.

Nie wolno go kopiować, powielać, udostępniać ani wykorzystywać do tworzenia materiałów pochodnych bez wyraźnej pisemnej zgody wydawcy.

Pełne prawa autorskie do tego materiału pozostają własnością autorki.

Autorka dołożyła wszelkich starań, aby treści zawarte w tym materiale były dokładne, kompletne i wolne od błędów. Jednak z uwagi na szybko zmieniający się charakter internetu i branży cyfrowej, autorka/wydawca/dystrybutor nie ponoszą odpowiedzialności za ewentualne błędy, pominięcia lub nieprawidłową interpretację treści zawartych w tym materiale.

Wszelkie podobieństwa do konkretnych osób, organizacji czy wydarzeń są przypadkowe i niezamierzone.

Charakter edukacyjny:

Materiał ten ma charakter wyłącznie edukacyjny.

Nie składamy żadnych gwarancji dotyczących osiągnięcia konkretnych rezultatów, przychodów ani sprzedaży.

Autorka nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne niepowodzenia wynikające z zastosowania zawartych tutaj porad czy metod.

™ Znaki towarowe i własność intelektualna:

Wszelkie nazwy firm, stron internetowych czy produktów wymienione w tym materiale są znakami towarowymi lub własnością intelektualną ich właścicieli.

Autorka nie są z nimi w żaden sposób powiązana, sponsorowana ani przez nie popierana.

Informacja o wynagrodzeniu (afiliacja):

O ile nie zaznaczono inaczej, załóż, że niektóre linki zawarte w tym materiale mogą być linkami afiliacyjnymi.

Oznacza to, że autorka może otrzymać prowizję, jeśli zdecydujesz się na zakup danego produktu lub usługi.

Zalecamy, abyś zawsze przeprowadził własne rozeznanie przed zakupem jakiegokolwiek produktu lub usługi.

Nie ponosimy odpowiedzialności za Twoje doświadczenia z firmami lub usługami, do których odsyłają linki.

Niniejszy tekst stanowi całość umowy licencyjnej.

Wszelkie inne kwestie sporne lub niezawarte w tej umowie podlegają wyłącznej decyzji autorki.



Witaj

w procesie „Pierwszy Produkt Cyfrowy w 7 dni”.
Cieszę się, że tutaj jesteś.

Sam fakt, że masz ten zestaw w rękach, oznacza jedno: jesteś gotowa przestać tylko planować i w końcu stworzyć coś, co naprawdę działa.

Nie zrobiłam tego zestawu po to, żebyś go tylko przejrzała, uśmiechnęła się i wrzuciła na wirtualną półkę folderu „na później”.

Ten zestaw to nie inspiracja z Instagrama. To konkret i narzędzia, które mają Ci pomóc przejść z trybu: „kiedyś stworzę swój produkt” do trybu: „mam gotową ofertę, którą mogę zacząć śmiało sprzedawać!”.

Nie musisz być ekspertem. Nie musisz mieć technicznych supermocy. I nie potrzebujesz jeszcze gotowej marki z “milionem” followersów!

Potrzebujesz systemu, który krok po kroku pokaże Ci:

- jaki temat wybrać, żeby klienci chcieli kupować,
- jak uporządkować wiedzę, żeby była naprawdę pomocna,
- jak szybko stworzyć materiał, który ma wartość,
- jak ustalić cenę, która zarabia,
- i jak przygotować ofertę, która sprzedaje, nawet bez „perfekcyjnej” strony.

To właśnie znajdziesz w środku:

11 narzędzi: checklisty, struktury, przykłady, prompty AI, harmonogramy, które możesz wykorzystać od razu.

To nie jest nudna teoria. To realistyczny plan działania, który sama stosujesz podczas tworzenia moich produktów cyfrowych. Jeśli dasz sobie 7 dni, i pozwolisz się poprowadzić z tymi narzędziami, przestaniesz kręcić się w kółko i zobaczysz pierwsze efekty!

Gotowa? Zaczynamy!

Twój pierwszy produkt jest bliżej, niż myślisz....



Klaudia Stawiarska

Kim jestem i dlaczego możesz mi zaufać

Nazywam się Klaudia Stawiarska i od 2017 roku tworzę i rozwijam biznes online, który daje mi wolność, elastyczność i realne dochody – bez powrotu na etat, bez robienia rzeczy „na pokaz”, za to z pełnym zaangażowaniem w jakość, efekty i proste strategie, które po prostu działają.

Zaczynałam od zera. Bez zespołu, zaplecza czy ogromnych zasięgów. Miałam tylko laptopa, dziecko na rękach i ogromną determinację, żeby stworzyć coś, co pozwoli mi zarabiać autentycznie, na własnych warunkach.

Dziś mam na koncie:

- ponad 35 szkoleń,
- 10 kursów online,
- 20 ebooków,
- a z moich produktów skorzystało już ponad 6000 osób.

I to dopiero początek.

Mój największy przełom?

150 000 zł w jeden tydzień ze sprzedaży kursu high-ticket: bez wielkiej społeczności, bez reklam i bez magicznych sztuczek. Po prostu dobrze zaprojektowany produkt i system sprzedaży, który działa na autopilocie. Dziś uczę innych, jak tworzyć proste, ale wartościowe produkty cyfrowe, które naprawdę się sprzedają. Pomagam poukładać wiedzę, ubrać ją w strukturę i wypuścić do świata – nawet jeśli dopiero zaczynasz, masz wątpliwości albo boisz się, że to „nie dla Ciebie”.

Wiem, jak to jest mieć pomysły w głowie, ale nie wiedzieć, od czego zacząć. Dlatego stworzyłam ten zestaw – żebyś nie musiała zgadywać, błędzić ani odwlekać tego, co może zmienić Twoją sytuację finansową.

Zamiast „kiedyś”, wybierz teraz. Zamiast „może się uda”, zrób pierwszy produkt. W 7 dni – z konkretnym planem działania, nie “fałszywą teorią”. Jestem tutaj po to, żeby Ci to ułatwić.

Klaudia :)

MAPA PRODUKTU



Twoja chronologiczna
checklista tworzenia
produktu cyfrowego

PLANOWANE PRODUKTU

Twoja chronologiczna checklista
tworzenia produktu cyfrowego

Tworzenie produktu cyfrowego – zwłaszcza jeśli robisz to po raz pierwszy – może wydawać się przytłaczające.

Wiele osób nie zaczyna wcale, bo nie wie:

- od czego zacząć,
- co zrobić najpierw,
- co jest naprawdę ważne,
- a co jest tylko „szumem”.

Dobra wiadomość jest taka, że tworzenie produktu cyfrowego to prosty, logiczny proces, jeśli rozbijesz go na konkretne kroki i wykonujesz je we właściwej kolejności.

Ta checklista poprowadzi Cię **od pomysłu aż do gotowego produktu, krok po kroku.**

Najlepiej ją wydrukuj albo miej zawsze pod ręką podczas pracy nad swoim produktem.

Krok 1: Wybierz niszę i temat

Zaczynasz od wyboru dochodowej niszy, czyli grupy ludzi, którzy:

- mają konkretny problem
- i są skłonni zapłacić za jego rozwiązanie

Jak znaleźć dobrą niszę?

Zacznij od burzy mózgów. Zadaj sobie pytania:

- Jakie problemy sam/sama masz lub miałeś(-aś)?
- Jakie są Twoje hobby, zainteresowania, pasje?
- Na jakich tematach znasz się ponadprzeciętnie?
- O co ludzie często Cię pytają?

Następnie zbadaj rynek, aby sprawdzić, które z tych obszarów:

- są popularne,
- mają aktywnych twórców,
- sprzedają realne produkty.

Sprawdź:

- czy istnieją produkty cyfrowe w tej niszy,
- czy są sprzedawane (kursy, ebooki, szkolenia),
- czy ludzie aktywnie komentują, pytają i kupują.

Zapisz swoje pierwsze obserwacje tutaj:

Ważne: nie wybieraj zbyt szerokiej niszy.

Zamiast: „zdrowie”

wybierz:

- „zdrowie jelit u kobiet po 30”
- „redukcja stresu dla freelancerów”

Im węższa nisza, tym łatwiej sprzedać produkt.

Wybór tematu w obrębie niszy

Gdy masz niszę, wybierz konkretny temat, odpowiadając na pytania:

- Jakie tematy w tej niszy już się sprzedają?
- Na co ludzie faktycznie wydają pieniądze?
- Który z tych tematów Cię interesuje?
- Na którym masz wiedzę lub doświadczenie?

Nie musisz być „największym ekspertem” – wystarczy, że jesteś o krok przed osobą, do której mówisz.

Wpisz swoje obserwacje tutaj:

Krok 2: Zdecyduj o formacie produktu

Sprawdź, jaką formę preferuje Twoja grupa docelowa, oraz jaki format najlepiej pasuje do tematu.

Popularne formaty produktów cyfrowych:

- ebooki / raporty PDF
- kursy opisowe (PDF + ćwiczenia)
- kursy wideo
- nagrania audio
- checklisty
- worksheetsy (karty pracy)
- szablony
- kursy mailowe
- planery
- pakiety narzędzi
- coaching / konsultacje / audio

Często najlepszym rozwiązaniem jest pakiet kilku formatów, np.:

- główny PDF + checklisty + bonusy

Dokładnie tak, jak w moim produkcie „Produkt Cyfrowy w 7 Dni”.

Twoja kolej: zapisz jaki zrobisz format?

Krok 3: Zdecyduj, jak stworzysz produkt

Zadaj sobie pytanie: jak fizycznie powstanie ten produkt?

Masz kilka opcji:

- stworzysz go samodzielnie od zera
- zlecisz część pracy freelancerowi
- wykorzystasz współpracę z innymi ekspertami
- użyjesz materiałów PLR (z modyfikacją)
- połączysz kilka metod

Pamiętaj, że produkt musi być spójny, wartościowy i praktyczny, niezależnie od metody stworzenia.

Opisz jak powstanie Twój produkt:

Krok 4: Zaplanuj miejsce produktu w lejku sprzedażowym



Zastanów się, jaką rolę ten produkt ma pełnić:

Czy jest to:

- darmowy lead magnet
- tani produkt na start (low ticket)
- główny produkt (główna oferta)
- droższy produkt uzupełniający (backend - high ticket)

To wpłynie na:

- zakres treści
- poziom szczegółowości
- cenę
- obietnicę rezultatu

Przykładowo:

- darmowy produkt → daje częściowe rozwiązanie
- tani produkt → szybka wygrana
- główny produkt → pełny system
- backend Premium → skraca czas, daje wsparcie lub zaawansowane strategie

Opisz, jaką rolę ten produkt ma pełnić:

Krok 5: Research i tworzenie konspektu



Nawet jeśli znasz temat – zrób research.

Sprawdź:

- popularne produkty w niszy
- filmy na YouTube od ekspertów
- artykuły blogowe
- dyskusje w grupach i na forach
- pytania, które ludzie zadają najczęściej

Szukaj:

- punktów wspólnych
- braków w innych produktach
- elementów, które możesz zrobić lepiej
- narzędzi, których inni nie dają

Zbieraj:

- kroki
- tipy
- przykłady
- błędy
- FAQ
- checklisty

UWAGA!!! Nie kopiuj cudzych treści.

Research służy inspiracji i strukturze, a nie powielaniu.

Organizacja treści

Najczęstsze struktury:

- chronologiczna (krok po kroku)
- od prostego do trudniejszego
- tematyczna (kategorie)

Wybierz tę, która najłatwiej poprowadzi odbiorcę do efektu końcowego.

A następnie.....

Krok 6: Tworzenie produktu



W poprzednim kroku zrobiliśmy plan tworzenia produktu, teraz go realizujemy.

Na tym etapie masz już:

- wybraną niszę i konkretny temat,
- zaplanowaną strukturę produktu,
- wiesz też, w jaki sposób chcesz ten produkt stworzyć (samodzielnie, z pomocą lub outsourcingiem).

Teraz czas wdrożyć plan w życie i przejść do tworzenia treści.

Opcja 1: Tworzysz produkt samodzielnie

Jeśli zdecydowałaś się stworzyć produkt sama, świetnie!

To najczęściej wybierana opcja na start, bo:

- masz pełną kontrolę nad treścią,
- możesz działać w swoim tempie,
- nie ponosisz dodatkowych kosztów.

Zaplanuj konkretne bloki czasowe w kalendarzu, najlepiej z dokładnością do dnia i godziny. Traktuj je jak spotkanie z klientem - nie odwołuj i nie przekładaj!

Tworzenie produktu to projekt, które realizujesz teraz, a nie zadanie „na kiedyś”.

Zacznij od pierwszego modułu lub sekcji, i pisz tak, jakbyś tłumaczyła temat przyjacielowi: prostym, konkretnym językiem.

Opcja 2: Zlecasz stworzenie produktu na zewnątrz

Jeśli wolisz, możesz też:

- zatrudnić freelancera do napisania, przepisania lub opracowania treści
- wykorzystać gotowy materiał PLR (z modyfikacją)
- zaprosić innych ekspertów do współtworzenia (np. poprzez wywiady lub wspólne webinary)

W każdym przypadku pamiętaj o podstawowej zasadzie: zrób dokładny research i wybieraj świadomie.

Nie każdy freelancer ma doświadczenie w produktach cyfrowych – szukaj tych, którzy mają portfolio lub przykłady prac, rozumieją Twój rynek i styl komunikacji, i przede wszystkim potrafią tworzyć praktyczne treści.

Jaki jest cel końcowy?

Nie chodzi o to, żeby stworzyć „byle jaki PDF” - tylko stworzyć produkt wysokiej jakości, który:

- ✓ Ma praktyczne instrukcje, krok po kroku
- ✓ Zawiera wskazówki i przykłady, które ułatwiają zrozumienie tematu
- ✓ Daje realną wartość, niepowielaną z darmowych blogów czy ChataGPT
- ✓ Jest przedstawiony w wyjątkowy, przystępny sposób

Jak możesz wyróżnić swój produkt?

Sam temat to za mało. To jak go przedstawiś, robi wielką różnicę.

Przykłady unikalnej prezentacji treści:

- Akronimy - czyli skróty, w których każda litera oznacza krok, np. „M.E.T.O.D.A.”
- Alliteracje - powtarzanie podobnych głosek, np. „Prosty Plan Produktu”
- Metafory i porównania - pokazuj trudne rzeczy prostymi obrazami, np.:
 - „Twój produkt to most: budujesz go między problemem klienta a jego celem”
 - „Temat to ziemia, struktura to fundament, a tytuł to szyld - bez którego nikt nie wejdzie”

Jak sprawić, by treść była angażująca?

Nawet najlepszy materiał może być nudny, jeśli jest podany w suchy sposób. Twoim zadaniem jest uczyć i angażować jednocześnie, tzw. „edutainment” (education+ entertainment /ang. edukacja + rozrywka).

Zastosuj te elementy:

- Przyjazny, rozmowny styl - pisz jak do znajomego, nie jak wykładowca
- Humor (nawet subtelny) - pozwala złapać luz i dystans
- Krótkie anegdoty i przykłady z życia - np. co sama zrobiłaś źle, co zadziało, jakie błędy widzisz u klientów
- Elementy wizualne - np. grafiki, ikonki, wykresy, ilustracje

W tym kroku przechodzisz z planowania do działania.

Twoim celem jest stworzyć treść, którą klient przeczyta, zastosuje i... wróci po więcej.

Dobra treść nie tylko edukuje, ona buduje Twoją markę i autorytet.

Jeśli to Twój pierwszy raz, po prostu zaufaj procesowi.

Jeśli robisz to po raz kolejny... popatrz, co możesz ulepszyć względem poprzednich produktów.

Jakość rodzi się z działania, a nie z perfekcyjnego planowania.

Krok 7: Dopracuj i zapakuj swój produkt



Udało się! Twoja treść jest gotowa - gratulacje!

Ale zanim opublikujesz swój produkt lub zaczniesz go sprzedawać, musisz go jeszcze dopieścić, sformatować i odpowiednio „ubrać”.

W tym kroku:

- poprawiasz błędy,
- dbasz o przejrzystość,
- nadajesz profesjonalny wygląd,
- i tworzysz opakowanie, które przyciąga uwagę.

Bo nawet najlepsza treść nie zadziała, jeśli będzie wyglądała jak notatki z Worda. Twój produkt ma wyglądać jak coś, za co warto zapłacić.

Przejdźmy teraz przez ten proces krok po kroku:

Krok 1: Korekta i redakcja

Przeczytaj cały produkt na głos - to najlepszy sposób, by:

- wyłapać błędy językowe,
- zauważyć powtórzenia,
- usłyszeć, czy brzmi naturalnie.

Popraw literówki, gramatykę, stylistykę i nieczytelne zdania.

Jeśli możesz to byłoby idealnie poprosić drugą osobę o przeczytanie treści z innej perspektywy i zyskać świeże spojrzenie.

Możesz poprosić znajomego lub zatrudnić korektora na platformach typu Useme, Oferia, Fiverr.

Krok 2: Formatowanie pod czytelność

Twoim celem jest stworzyć materiał, który chce się czytać, nawet gdy ktoś otwiera go „na szybko” na telefonie lub między spotkaniami.

Zadbaj o:

- krótkie akapity: maks. 3-4 linijki,
- czytelne nagłówki: dzielące treść na logiczne sekcje,
- dużo białej przestrzeni: nie upychaj wszystkiego na siłę,
- grafiki i ikony: przełamują bloki tekstu i zatrzymują uwagę.

Krok 3: Formatowanie pod „skanerów”

Większość ludzi nie czyta całej treści – tylko ją skanuje wzrokiem, szukając najważniejszych punktów.

Dlatego:

- wytłuszczaj kluczowe informacje,
- stosuj listy punktowane i numerowane (tak jak ta!),
- używaj ramek, znaczników, cytatów – by wylapać uwagę,
- daj komunikaty: Uwaga! Przykład! Najczęstszy błąd!

Pisz z myślą o osobie, która ma tylko 5 minut, ale chce wyciągnąć esencję.

Krok 4: Profesjonalny layout i układ treści

Nawet darmowy PDF może wyglądać jak płatny produkt premium, jeśli zadbasz o:

- czytelną czcionkę (np. Open Sans, Lato, Inter),
- spójną kolorystykę,
- elementy graficzne (np. ikony, ramki, strzałki),
- numerację stron, stopki, tytuły rozdziałów

Możesz stworzyć to w:

- Canva (łatwo i szybko),
- PowerPoint (tak – prezentacje świetnie nadają się do PDF-ów!),
- Google Docs + zewnętrzne szablony.

Jeśli nie czujesz się pewnie, zleć layout grafikowi (np. na Fiverr lub OLX). Lub skorzystaj z mojego pakietu **400 Szablonów Ebooka w Canvie**, w którym otrzymasz gotowe projekty, profesjonalnych ebooków, które wystarczy uzupełnić o swoją treść i zdjęcia. [Sprawdź szczegóły tutaj.](#)



Krok 5: Stwórz chwytliwy tytuł produktu

Tytuł to pierwsza rzecz, którą widzi Twój potencjalny klient, zatem musi:

- przyciągać uwagę,
- wzbudzać ciekawość,
- obiecywać konkretną korzyść.

Jak stworzyć skuteczny tytuł?

Pokaż 1-3 kluczowe korzyści

Przykład: „*Jak zdobywać klientów online, bez dzwonienia i bez strony internetowej*”,

„*5 kroków do stałych 10k miesięcznie – nawet jeśli zaczynasz od zera*”

Wzbudź ciekawość

Przykład: „*Sekrety _____ w X prostych krokach*”

„*100 hiszpańskich zwrotów, które musisz znać zanim pojedziesz na wakacje*”

Używaj słów, które przyciągają uwagę - typu: jak, nowy, prosty, sprawdzony, sekret, odkryj, szybki, bez wysiłku, natychmiast, krok po kroku.

Możesz też dodać cyfrę lub ramę czasową:

„*Plan 14 Dni: Stwórz swój produkt cyfrowy od zera*”

Przykłady szablonów tytułów, zatrzymujących uwagę:

- Odkryj, jak [osiągnąć pożądaný efekt] bez [najczęstsza obiekcja/blokada]
- [Liczba] metod na [rozwiązanie problemu], o których nikt Ci wcześniej nie powiedział.
- Zapomnij o [powszechna metoda działania]. Nowy sposób na [osiągnięcie pożądanego celu].
- Jak [osiągnęłam rezultat] w zaledwie [krótki czas] - i jak Ty też możesz
- [Liczba] kroków do [wielki efekt] – nawet jeśli [obiekcja] np. *5 kroków do sprzedaży ebooka – nawet jeśli nie masz odbiorców*
- [Coś trudnego] w X prostych krokach np. „*Automatyzacja biznesu online w 5 prostych krokach*”

Hurra! Twój produkt jest gotowy!

– teraz czas sprawić, by wyglądał jak coś, co warto kupić.

To etap, który większość pomija, a szkoda. Bo opakowanie sprzedaje.

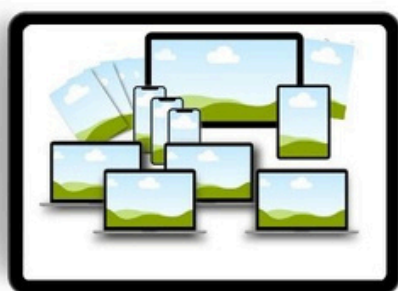
Zapamiętaj: dobrze zapakowany produkt wygląda jak coś premium, nawet jeśli kosztuje 37 zł.

A źle zapakowany produkt premium może wyglądać jak coś za darmo z forum...

Zadbaj od samego początku o to, by Twoi klienci kojarzyli Twoją markę z JAKOŚCIĄ i WARTOŚCIĄ! Wtedy wrócą bez oporu po więcej! Sprawdź jak moje 500 Szablonów Grafik Sprzedażowych w Canvie mogą Ci pomóc.

EDYTUJ BY DOPASOWAĆ DO SWOICH PREFERENCJI

Z TEGO



Wybierz 1 spośród 500 szablonów



NA TO



Gotowe w 2 minuty!

PRZESUŃ SWOJE ZDJĘCIA I GOTOWE!
WSZYSTKIE PROJEKTY SĄ ŁATWE DO EDYCJI I KONFIGURACJI!

Zarabiaj 2x więcej na swoich kursach i ebookach, dzięki Profesjonalnym Grafikom Twoich produktów!

Ten zestaw zawiera wszystko, czego potrzebujesz, aby szybko i łatwo tworzyć profesjonalne grafiki do sprzedaży i promocji kursów oraz ebooków w Twoim sklepie, social mediach i na landing page'ach!

Sprawdź mój pakiet tutaj:

[500 Grafik Sprzedażowych dla Produktów Cyfrowych](#)

Krok 8: Ustal cenę swojego produktu



Jesteśmy już prawie na mecie! Masz gotowy produkt, dopracowany i zapakowany - teraz czas na coś, co wielu twórców zostawia na ostatnią chwilę (i robi to niestety źle): ustalenie odpowiedniej ceny.

Dobra cena to złoty środek między wartością, jaką Twój produkt daje, a tym, ile klient jest gotowy zapłacić.

Zrób badanie rynku

Zanim wpiszesz jakąkolwiek kwotę w Twój system sprzedaży produktów, musisz znać realne widełki cenowe w Twojej niszy. Innymi słowy: sprawdź po prostu, co już działa u innych.

Porównaj:

- Produkty o podobnym temacie
- Produkty w podobnym formacie (np. PDF vs wideo vs kurs e-mailowy)
- Poziom zaawansowania treści
- Dodatki (czy konkurencja oferuje bonusy, szablony, checklisty?)
- Markę osoby, która sprzedaje (czy to znane nazwisko?)

Zapisz sobie te dane - pomoże Ci to realnie osadzić Twój produkt w rynku.

Zapisz swoje obserwacje:

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> |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

B O N U S

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.



I gotowe!

Masz teraz kompletną mapę,
krok po kroku, tworzenia produktu
cyfrowego – od pomysłu aż po gotową,
wycenioną ofertę.

Ta checklista to Twój przewodnik od
startu do mety! Korzystaj z niej przy
każdym kolejnym produkcie, który
będziesz tworzyć.

TIP: Wydrukuj ją lub zapisz na pulpicie –
będzie Twoim centrum dowodzenia przy
każdej nowej okazji do zarabiania na
wiedzy.

