



168 zapisów w 14 dni

Case study premiery Akademii Systemu i Automatyzacji

*Od pomysłu, przez walidację, aż po sprzedaż
nowego produktu cyfrowego*

Prawa autorskie

Ten materiał jest objęty ochroną praw autorskich i został stworzony z myślą o Twoim osobistym użytku.

Kupując lub otrzymując ten raport, zyskujesz prawo do korzystania z niego wyłącznie na własne potrzeby. Nie oznacza to zgody na jego kopiowanie, udostępnianie, rozpowszechnianie, publikowanie ani wykorzystywanie w całości lub we fragmentach do tworzenia własnych materiałów, produktów czy treści komercyjnych.

Proszę, nie przekazuj tego raportu dalej, nie publikuj jego zawartości i nie udostępniaj go osobom trzecim bez mojej wyraźnej, pisemnej zgody.

Możesz natomiast korzystać z niego w praktyce, wyciągać wnioski, wdrażać zawarte tu rozwiązania i inspirować się nim we własnym biznesie.

Dziękuję, że szanujesz moją pracę i tworzysz w zgodzie z zasadą uczciwego korzystania z cudzej twórczości.

Klaudia Stawiarska
Wszelkie prawa zastrzeżone ©

www.KlaudiaStawiarska.pl

1. Wstęp

Ten materiał pokazuje cały proces powstania Akademii Systemu i Automatyzacji (ASA): od pierwszego pomysłu, przez research i budowanie listy zainteresowanych, aż po kampanię premierową i sprzedaż produktu.

Nie stworzyłam tej Akademii przypadkiem ani „na wycucie”. Zanim powstała oferta, zanim nagrałam lekcje i zanim uruchomiłam sprzedaż, najpierw chciałam sprawdzić jedną kluczową rzecz: czy moja społeczność naprawdę tego potrzebuje.

Od dawna widziałam, że wiele osób ma nie tylko problem z samą sprzedażą online, ale przede wszystkim z techniczną stroną całego procesu.

Chaos narzędzi, brak kolejności, skakanie między platformami, frustracja, odkładanie wdrożeń i poczucie, że „to chyba nie jest dla mnie” - to wszystko wracało bardzo często.

W komunikacji wokół Akademii ten problem był nazywany wprost: jako przeciążenie techniką, brak prostego systemu i potrzeba jednego miejsca, które pokaże wszystko krok po kroku.

Dlatego zamiast od razu budować produkt, najpierw zrobiłam research.

Przez 14 dni prowadziłam kampanię walidacyjną, w której wysłałam serię maili i zaprosiłam moją społeczność na listę zainteresowanych. Założyłam prosty próg: jeśli zapisze się minimum 100 osób, będę wiedziała, że ten projekt ma sens. Finalnie na listę zapisało się 168 osób, co dało mi jasny sygnał, że potrzeba jest realna i warto iść dalej.

To case study nie jest więc tylko zbiorem maili czy screenów ze stron.

To pełna analiza procesu tworzenia nowego produktu cyfrowego: jak narodził się pomysł, jak budowałam świadomość problemu, jak zbierałam zainteresowanych, jak rozgrzewałam rynek przed premierą, jak prowadziłam komunikację sprzedażową i jak spinałam wszystko w jedną, spójną kampanię.

Jeśli tworzysz własne produkty cyfrowe, planujesz premierę albo chcesz lepiej zrozumieć, jak budować sprzedaż w oparciu o realne potrzeby odbiorców, ten materiał pokaże Ci cały proces od środka - krok po kroku, po ludzku i bez pomijania najważniejszych elementów.

Zaczynamy!

Klaudia Stawiarska

Spis treści

1. Wstęp	5
2. O czym jest ten materiał i jak z niego korzystać	7
3. Skąd w ogóle wziął się pomysł na Akademię	9
4. Research i walidacja pomysłu przed stworzeniem produktu..	11
5. Analiza 6 maili researchowych	23
6. Co dokładnie zadziało w researchu	41
7. Budowanie produktu po walidacji	45
8. Kampania rozgrzewająca przed premierą	49
9. Szkolenie live	63
10. Otwarcie sprzedaży i kampania po szkoleniu	71
11. Strona zapisu i strona sprzedażowa jako część narracji ...	86
12. Efekty premiery Akademii Systemu i Automatyzacji	116
13. Najważniejsze wnioski strategiczne z tej premiery	118
14. Model do powtórzenia przy kolejnych premierach	121
15. Zakończenie	127

2. O czym jest ten materiał i jak z niego korzystać

Ten materiał to pełne case study pokazujące, jak krok po kroku powstała i została sprzedana Akademia Systemu i Automatyzacji (ASA).

Przygotowałam ten materiał po to, żeby pokazać nie tylko, **co zrobiłam**, ale przede wszystkim, **dlaczego zrobiłam to właśnie w taki sposób i co zadziało na każdym etapie**.

W środku znajdziesz:

- proces narodzin pomysłu na Akademię,
- analizę kampanii researchowej i listy zainteresowanych,
- wnioski z komunikacji mailowej,
- sposób budowania produktu po walidacji,
- strukturę kampanii rozgrzewającej i premiery,
- rolę szkolenia live w przejściu od edukacji do sprzedaży,
- analizę mechaniki oferty, sekwencji sprzedażowej oraz stron,
- najważniejsze lekcje strategiczne,
- oraz model, który można wykorzystać przy kolejnych premierach produktów cyfrowych.

Ten materiał będzie najbardziej wartościowy dla osób, które:

- tworzą lub planują stworzyć własny produkt cyfrowy,
- chcą lepiej zrozumieć, jak budować premierę krok po kroku,
- nie chcą tworzyć produktu „w ciemno”,
- chcą nauczyć się łączyć storytelling, edukację i sprzedaż w jeden spójny proces,
- oraz szukają praktycznego przykładu kampanii opartej na realnej potrzebie rynku.

Najlepiej korzystać z tego materiału jak z mapy.

Możesz przejść przez niego krok po kroku i obserwować:

- co było celem każdego etapu,
- jak zmieniała się komunikacja,
- jakie elementy przygotowywały grunt pod kolejny krok,
- i które mechanizmy warto przenieść do własnych premier.

W tym case study, chciałam pokazać Ci bardzo ważną rzecz: skuteczna premiera nie zaczyna się od sprzedaży. Zaczyna się dużo wcześniej - od zrozumienia problemu, słuchania rynku i budowania produktu, który jest odpowiedzią na realną potrzebę.

Ważny kontekst tego case study

To case study pokazuje premierę produktu cyfrowego, która była oparta na wcześniej zbudowanej relacji z odbiorcami, istniejącej liście mailowej oraz społeczności skupionej wokół mojej marki.

To ważne, ponieważ taki model premiery zwykle najszybciej i najmocniej działa wtedy, gdy masz już do kogo mówić, nawet jeśli nie jest to ogromna społeczność. W moim przypadku nie była to wielka skala, ale były to osoby, które znały już moją markę, czytały moje maile i były zainteresowane tematyką tworzenia oraz sprzedaży produktów cyfrowych.

Jednocześnie ta premiera nie była oparta na płatnych reklamach ani na zimnym ruchu. Cały proces został przeprowadzony organicznie, w oparciu o komunikację, walidację i relację z odbiorcami.

Jeśli jesteś na wcześniejszym etapie i dopiero budujesz swoją listę lub społeczność, ten materiał nadal może być dla Ciebie bardzo wartościowy - niekoniecznie jako kampania do skopiowania 1:1 od razu, ale jako **mapa procesu, sposób myślenia i model działania**, który pomoże Ci uniknąć chaosu oraz zacząć budować właściwe fundamenty dużo wcześniej.

Celem tego raportu nie jest obietnica, że każdy osiągnie identyczny wynik w tych samych warunkach. Celem jest pokazanie logicznego procesu: jak nie tworzyć produktu w ciemno, jak sprawdzać rynek, jak budować zainteresowanie i jak prowadzić premierę w sposób bardziej strategiczny.

3. Skąd w ogóle wziął się pomysł na Akademię

Pomysł na Akademię Systemu i Automatyzacji nie pojawił się znikąd. Nie był efektem chwilowej inspiracji ani próbą stworzenia po prostu kolejnego produktu. To był bardzo naturalny krok, który wyrósł z mojego własnego doświadczenia, frustracji oraz z tego, co od dłuższego czasu obserwowałam w mojej społeczności.

Przez długi czas techniczna strona biznesu online była dla mnie źródłem ogromnego zmęczenia. Zamiast skupić się na tworzeniu produktów, budowaniu marki i sprzedaży, traciłam energię na walkę z WordPresssem, wtyczkami, integracjami, błędami na stronie i narzędziami, które nie chciały ze sobą współpracować. To nie był jeden incydent, tylko powtarzający się schemat: coś miało być proste, a zamieniało się w godziny klikania, szukania rozwiązań i gaszenia pożarów. W pewnym momencie technikalnia zaczęły zabierać mi nie tylko czas, ale też radość z prowadzenia biznesu.

Przełom przyszedł wtedy, gdy trafiłam na platformę Systeme.io. Nagle okazało się, że rzeczy, które wcześniej wymagały kilku narzędzi, wielu integracji i niekończących się poprawek, można uprościć i połączyć w jednym miejscu. Strony, maile, lejki, produkty cyfrowe, płatności, formularze, automatyzacje - wszystko mogłam zrobić w jednym, prostym narzędziu. I właśnie wtedy zrozumiałam coś bardzo ważnego: problemem wielu osób nie jest brak pomysłu, motywacji czy wiedzy biznesowej. Problemem jest techniczny chaos i brak dobrego, prostego narzędzia, które z pomocą innej osoby, można opanować, krok po kroku.

Z czasem zaczęłam widzieć ten sam problem nie tylko u siebie, ale też u moich klientów i odbiorców. Coraz częściej dostawałam pytania o samą platformę Systeme.io. Niektórzy mieli już poukładaną strategię, rozumieli ofertę, content i sprzedaż, ale brakowało im jednego miejsca, w którym mogliby spokojnie zrealizować techniczne wdrożenie. Pojawiały się pytania o to, czy mam kurs tylko o Systeme.io, czy jest gdzieś przestrzeń skupiona wyłącznie na technice i aktualnych funkcjach narzędzia. To był bardzo wyraźny sygnał, że taka potrzeba naprawdę istnieje.

Dodatkowo zauważyłam też coś ważnego w kontekście mojego już istniejącego programu: Biznes na Autopilocie (BNA). BNA od początku było projektowane jako kompletny system budowania biznesu online: od pomysłu, przez produkt i strategię, aż po sprzedaż i automatyzację. Ale sama platforma Systeme.io rozwija się bardzo dynamicznie. Pojawiają się nowe funkcje, zmiany, integracje i rozwiązania, które warto śledzić na bieżąco. Nie chciałam zamieniać BNA w miejsce przeładowane dziesiątkami nowych lekcji technicznych. Zamiast tego pojawiła się potrzeba stworzenia osobnej przestrzeni: bardziej praktycznej, bardziej technicznej, aktualnej i skoncentrowanej wyłącznie na wdrożeniu.

W praktyce Akademia powstała więc na styku trzech światów: mojego własnego doświadczenia, realnych pytań i problemów społeczności oraz potrzeby stworzenia miejsca, które nie będzie kolejnym kursem o wszystkim, ale konkretną, techniczną przestrzenią wdrożeniową.

Nie chodziło o to, by dodać następny produkt do oferty. Chodziło o to, by rozwiązać bardzo konkretny problem: jak pomóc ludziom przejść od chaosu, frustracji i odkładania wdrożeń do prostego systemu, który naprawdę działa.

Po przeczytaniu tego rozdziału, chciałabym dać Ci przestrzeń na refleksję i zastanowienie się w tym miejscu, co według Ciebie, w Twojej niszy wymaga teraz rozwiązania “palącego” problemu? Wykonaj to proste zadanie poniżej, na tyle, na ile jesteś w stanie to zrobić, na ten moment.

Zadanie praktyczne: znajdź prawdziwy problem, z którego może powstać Twój produkt. Pomyśl chwilę i odpowiedz na te pytania:

1. Jaki problem najczęściej widzisz u swojej społeczności lub klientów?
2. Który z tych problemów wraca regularnie w wiadomościach, pytaniach lub rozmowach?
3. Czy ten problem dotyczy wiedzy, braku pewności, techniki, strategii czy wdrożenia?
4. Jak wygląda ten problem w codziennym życiu Twojego odbiorcy?
5. Jakie jedno zdanie najlepiej opisuje ten problem po ludzku, bez branżowego języka?

Zanim przejdziesz dalej, zrób to mini ćwiczenie

Dokończ zdanie:

Mój nowy produkt powinien powstać nie dlatego, że chcę coś sprzedać, ale dlatego, że moi odbiorcy zmagają się z...

.....

.....

.....

.....

4. Research i walidacja pomysłu przed stworzeniem produktu

W tym rozdziale wyjaśnię Ci jak wyglądała początkowa faza researchu, jak wyglądała strona zapisu na "listę zainteresowanych" i jaką to miało pełnić rolę, w całym procesie.

Zanim zaczęłam budować Akademię Systemu i Automatyzacji, nie chciałam zakładać, że sam pomysł wystarczy.

Wiedziałam już, że temat technicznego chaosu, automatyzacji i uproszczenia biznesu online mocno rezonuje z moją społecznością, ale chciałam sprawdzić to w praktyce. Nie na zasadzie „wydaje mi się”, tylko na podstawie realnej reakcji odbiorców. Dlatego zamiast od razu nagrywać lekcje, tworzyć pełną ofertę i inwestować czas w budowę produktu, najpierw zrobiłam etap researchu i walidacji.

Ten etap trwał 14 dni i opierał się na bardzo prostym założeniu:

najpierw sprawdzam, czy ludzie naprawdę tego chcą, a dopiero później podejmuję decyzję, czy projekt powinien powstać. W praktyce oznaczało to stworzenie strony zapisu na listę zainteresowanych oraz przygotowanie serii 6 maili, które miały nie tylko zaprosić do zapisu, ale przede wszystkim zbadać, czy temat Akademii trafia w realną potrzebę rynku.

Strona zapisu na listę zainteresowanych była pierwszym narzędziem walidacji pomysłu. Jej celem nie była jeszcze sprzedaż, ale sprawdzenie, czy temat Akademii realnie przyciąga uwagę i czy odbiorcy chcą dowiedzieć się więcej. Poniżej pokazuję, jak wyglądał landing page listy zainteresowanych w czasie researchu.



Zbuduj swój lejek w jeden dzień z jednym narzędziem – *nawet jeśli technika Cię przeraża...*

Ogarniesz platformę [Systeme.io](#) i postawisz system, który sprzedaje i zbiera leady bez stresu, chaosu i przepalania budżetu

Zapisz się na listę zainteresowanych Akademią

TAK, CHCĘ DOŁĄCZYĆ NA LISTĘ

Zapis na listę oznacza, że zgadzasz na kontakt mailowy od Klaudii Stawiarskiej oraz akceptujesz Politykę Prywatności.



SYSTEME MASTERY
AKADEMIA
SYSTEMU & AUTOMATYZACJI

Zapisz się tutaj

- ✓ Bez WordPressa i wtyczek
- ✓ Pierwszy lejek w 1 dzień
- ✓ Q&A co miesiąc + aktualizacje

Dla twórców online, których blokuje „nie wiem, gdzie kliknąć i jak to spiąć w całość”. Dostajesz bibliotekę krótkich tutoriali, w których ustawiasz konkretnie: strony, formularze, maile, automatyzacje i sprzedaż – tak, żeby wreszcie ruszyć z miejsca z gotowym systemem.

Masz ogromny potencjał, wiedzę i chęci... ale zatrzymujesz się na technikaliach?

Nie wiesz, jak połączyć domenę, e-maile, płatności i formularze.

WordPress Cię przytłacza – tysiące wtyczek, błędy, aktualizacje i konfiguracje, które raz działają, a raz nie.

Narzędzia do automatyzacji są drogie, skomplikowane i nie wiesz, od czego zacząć.

Brakuje Ci jednego, spójnego miejsca, które prowadzi za rękę od A do Z.

Efekt?

Twoje pomysły stoją w miejscu.

A Ty zamiast zarabiać online – spędzasz godziny, próbując ogarnąć technikę.

Czas to zmienić.

Nadchodzi...

Akademia Systemu i Automatykacji (ASA)

to pierwsza w Polsce platforma członkowska,
która nauczy Cię **technicznej strony budowy biznesu online w narzędziu Systeme.io**
– prosto, po ludzku, krok po kroku.



Bez programisty. Bez WordPressa. Bez stresu. Bez Miliona wtyczek i komplikacji!

Zbuduj swój system raz a porządnie, w jednym miejscu!

Akademia jest dla Ciebie, jeśli:



Tworzysz lub planujesz produkty cyfrowe

- chcesz nauczyć się obsługi Systeme.io, by sprzedawać swoje produkty cyfrowe (kursy, eBooki, szablony, etc.)



Jesteś coachem, mentorem, konsultantem lub usługodawcą online

(np. Wirtualna Asystentka, Social Media Manager, Video Editor, etc)
- chcesz, aby klienci sami zapisywali się na konsultacje, a Twoje oferty pracowały na autopilocie.



Jesteś Liderem w MLM

chcesz stworzyć prosty lejek, dzięki któremu pozyskasz nowych klientów lub partnerów biznesowych bez ciągłego pisania na Messengerze.



Potrzebujesz porządku

po prostu masz dość chaosu technicznego, miliona narzędzi, których nie rozumiesz i chcesz **wreszcie poczuć, że masz kontrolę nad swoim biznesem online.**

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ

Lekcje krótkie (5-12 min), krok-po-kroku, bez żargonu. Oglądasz → klikasz → działa.

W Akademii pokażę Ci:

Moja propozycja planowanych tutoriali, kliknij strzałeczkę, by rozwinąć

Etap 1:

Podłączenie domeny, skrzynki firmowej, i przygotowanie platformy pod swój biznes, a następnie stworzenie strony www, landing page i strony sprzedażowej z Twoją ofertą.

Etap 2:

Zaplanowanie i zbudowanie pierwszego lejka pozyskiwania klientów na produkty lub usługi.

Etap 3:

Podłączenie płatności, e-maile w kampaniach i automatyzacje w lejkach sprzedażowych.

Etap 4:

Udostępnienie i uruchomienie sprzedaży produktów cyfrowych (jeśli już je masz) typu: kursy online, ebooki, szkolenia, subskrypcje etc, lub zautomatyzowanie sprzedaży usług.

Etap 5:

Połączenie wszystkiego i stworzenie działającego systemu, który generuje klientów 24/7.

Etap 6:

Wykorzystanie pełnego potencjału narzędzia Systeme.io do zaawansowanych automatyzacji sprzedaży.

To będzie **Twoje centrum technicznego ogarnięcia** – coś jak Netflix, tylko zamiast seriali oglądasz tutoriali, które pomogą Ci rozwijać Twój biznes online i zarabiać więcej!
Płacisz miesięcznie, uczysz się we własnym tempie i możesz zrezygnować w każdej chwili.

CHCĘ DOŁĄCZYĆ NA LISTĘ ZAINTERESOWANYCH →

Poznaj swoją instruktorkę



Cześć! Tu Klaudia!

Twój instruktor i trener biznesu online

Po 7 latach intensywnej pracy jako przedsiębiorca, w trakcie których testowałam różne metody zarabiania online, odkryłam coś przełomowego: biznes oparty o produkty cyfrowe i zautomatyzowaną sprzedaż to mój sposób na osiągnięcie stabilnych dochodów bez rezygnacji z czasu dla rodziny.

Jako samodzielna mama 5-latka mieszkająca na Teneryfie, wiem, jak ważne jest połączenie pracy z codziennym życiem, które naprawdę daje radość. Dlatego stworzyłam SYSTEM, który pozwala mi rozwijać biznes na autopilocie, generując dochody i budując markę, nawet gdy jestem zajęta życiem prywatnym.

Przeszłam przez niezliczone szkolenia, kursy, coachingi i testowałam dziesiątki strategii – wszystko po to, by stworzyć biznes, który nie tylko zarabia, ale pozwala mi cieszyć się swobodą, o jakiej zawsze marzyłam.

Platforma Systeme.io, której chcę Cię nauczyć w Akademii, to jedno z narzędzi do sukcesu, które sprawiło, że mój biznes zaczął zarabiać 6 cyfrowe kwoty, i teraz chcę przekazać Tobie, jak Ty też możesz zastosować je w swoim biznesie.

Dzięki dostępowi do Akademii Systemu i Automatytacji nauczysz się, jak skutecznie zaplanować i sprzedać swoje produkty cyfrowe, produkty MLM lub swoje usługi, dostownie na autopilocie!

Czujesz, że to może odmienić Twój biznes? Zapisz się na listę zainteresowanych teraz i już wkrótce zaczniesz budować swój dochodowy biznes online, na najprostszej platformie do automatyzacji!

Klaudia Stawiarzka

FAQ

Odpowiedzi na Twoje pytania

Jak to będzie działać i ile kosztować



Czym jest Systeme.io i dlaczego właśnie na tej platformie będziemy pracować?



Czym różni się Akademia Systemu i Automatytacji od kursu "Biznes na Autopilocie"?



Dlaczego możesz mi zaufać



Czy Akademia jest tylko dla osób, które tworzą kursy lub eBooki?



Czy mogę zrezygnować z subskrypcji w dowolnym momencie?



Nie znam się na technice – czy sobie poradzę?



FAQ

Odpowiedzi na Twoje pytania

Jak to będzie działać i ile kosztować



Czym jest Systeme.io i dlaczego właśnie na tej platformie będziemy pracować?



Czym różni się Akademia Systemu i Automatyizacji od kursu "Biznes na Autopilocie"?



Dlaczego możesz mi zaufać



Czy Akademia jest tylko dla osób, które tworzą kursy lub eBooki?



Czy mogę zrezygnować z subskrypcji w dowolnym momencie?



Nie znam się na technice – czy sobie poradzę?



Kiedy Akademia będzie dostępna? Czy mogę już dostać dostęp?



Co jeśli mam już kurs Biznes na Autopilocie (BNA)?



Akademia Systemu i Automatyizacji dostępna już wkrótce!

Jeśli chcesz nauczyć się ogarniać Systeme.io od A do Z i stworzyć swój system sprzedaży lub system pozyskiwania klientów – zapisz się na listę zainteresowanych.

Zapisz się poniżej, a gdy Akademia wystartuje – dostaniesz dostęp w **najniższej cenie 99 zł/mies.**

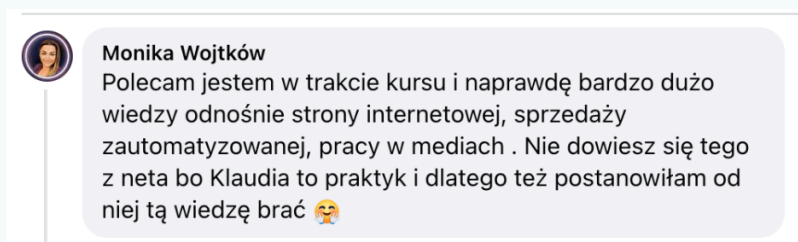
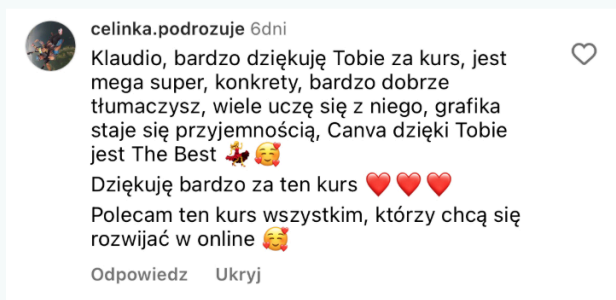
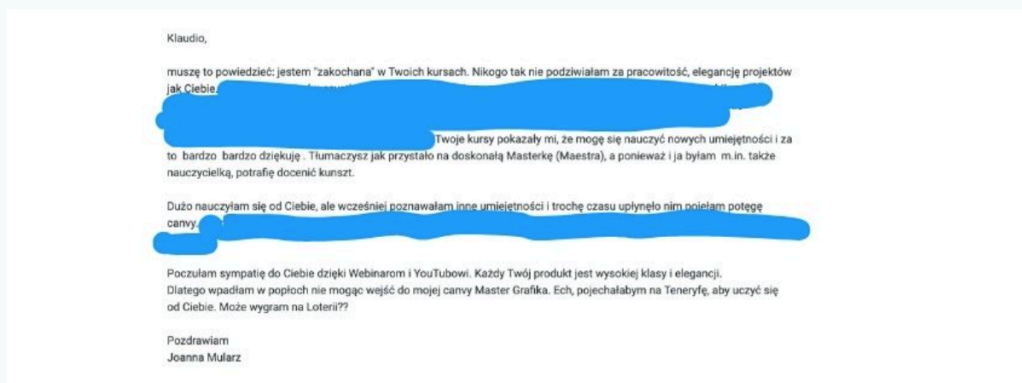
Zapisz mnie na listę zainteresowanych Akademią ASA

Co piszą kursanci, o moich lekcjach:

Niektóre opinie na temat dotychczasowych kursów

Co piszą kursanci, o moich lekcjach:

Niektóre opinie na temat dotychczasowych kursów



Strona z potwierdzeniem zapisu oraz prośbą o wypełnienie prostej ankiety w arkuszu Google



Dziękuję!



Twój zapis został potwierdzony!

Jesteś oficjalnie na liście zainteresowanych Akademią Systemu i Automatyzacji

Świetna decyzja!

Właśnie dołączyłaś do grona osób, które chcą wreszcie ogarnąć techniczną stronę swojego biznesu online – bez frustracji, chaosu i ciągłego proszenia o pomoc.

Kiedy Akademia wystartuje, to Ty dowiesz się o tym jako pierwsza, a jeśli dołączysz podczas premiery – otrzymasz dostęp w najniższej cenie 99 zł/mies.

Co dalej:

1. W ciągu kilku minut sprawdź swoją skrzynkę – wysłałam Ci maila z potwierdzeniem zapisu.

(Jeśli nie widzisz wiadomości, zajrzyj do folderu „Spam” lub „Oferty”)

2. Kiedy Akademia będzie gotowa, otrzymasz ode mnie maile z powiadomieniem i możliwością wykupienia dostępu.

3. A teraz prośba do Ciebie: pomożesz mi stworzyć coś wyjątkowego? 🙌

Zależy mi, żeby Akademia naprawdę odpowiadała na *Twoje potrzeby*.

Dlatego przygotowałam **krótką ankietę (3 pytania)** – zajmie Ci dostownie minutę, a dzięki niej będę mogła stworzyć lekcje, które naprawdę Ci pomogą.

[KLIKNIJ TUTAJ, BY WYPEŁNIĆ ANKIETĘ](#) 📄

Twój głos naprawdę ma znaczenie



KS.

Do zobaczenia wkrótce!

A tymczasem – dziękuję, że pomagasz mi tworzyć coś, co może ułatwić życie tysiącom przedsiębiorców online.

Twoje wsparcie naprawdę ma znaczenie.

– Klaudia Stawiarska

Twórczyni Akademii Systemu i Automatyzacji



Pomóż mi stworzyć Akademię Systemu i Automatykacji

Cześć! Tu Klaudia 🌸

Dziękuję, że zapisałaś się na listę zainteresowanych Akademią Systemu i Automatykacji. Zanim wystartuję, chcę lepiej poznać Twoje potrzeby — tak, aby Akademia naprawdę rozwiązywała Twoje największe problemy związane z techniczną stroną biznesu online.

Wypełnienie ankiety zajmie Ci dosłownie minutę, a Twój głos pomoże mi stworzyć miejsce, które będzie dla Ciebie maksymalnie praktyczne i skuteczne.

Z góry dziękuję za Twoje odpowiedzi!



Jakie techniczne wyzwanie najbardziej Cię teraz blokuje w rozwijaniu Twojego biznesu online? *

(Np. stworzenie strony www, podpięcie płatności, ustawienie automatyzacji, mailing, newsletter, system sprzedaży, system pozyskania klienta, wystawienie kursu/ebooka na sprzedaż...)

Tekst długiej odpowiedzi

Co chciałabyś, żeby znalazło się w Akademii Systemu i Automatykacji? *

(Np. konkretne tutoriale, szablony, checklisty, gotowe rozwiązania, konkretne lekcje, sesje Q&A itp.)

Tekst długiej odpowiedzi

Z jakiej branży jesteś i jak planujesz wykorzystać Systeme.io? *

(Np. MLM, kursy online, eBooki, usługi, coaching, social media, freelancing itp.)

Tekst długiej odpowiedzi

Gdyby Akademia wystartowała jutro, co byś zrobiła?

- Od razu dołączyłabym i zaczęła działać!
- Jeszcze się zastanawiam, ale bardzo mnie to ciekawi.
- Na razie tylko obserwuję.
- Inne: _____

Dodatkowe sugestie/opinie (na czym najbardziej Ci zależy by pojawiło się w Akademii?)

Tekst długiej odpowiedzi

Opcjonalnie: Imię i nazwisko (+ email)

Tekst krótkiej odpowiedzi

Od początku ustaliłam sobie jasny warunek: jeśli na listę zapisze się minimum 100 osób, uznam to za wystarczający sygnał, że produkt ma potencjał i warto ruszyć dalej. To był bardzo ważny moment strategiczny, bo dzięki temu nie tworzyłam produktu „w ciemno”. Nie opierałam się tylko na intuicji, ale na konkretnej odpowiedzi odbiorców. Finalnie na listę zapisało się 168 osób, co dało mi jasny sygnał, że zapotrzebowanie jest realne, a temat Akademii odpowiada na coś, czego moja społeczność faktycznie potrzebuje.

Poniżej przygotowałam dla Ciebie analizę wszystkich maili, które wysłałam do całej mojej listy mailowej przed stworzeniem produktu, gdzie komunikowałam mój pomysł oraz promowałam zapis na listę zainteresowanych. Z treści tych maili, zrobiłam posty i rolki na Instagrama oraz relacje do Stories, które udostępniłam w czasie 14 dni researchu.

Dodatkowo nagrałam 3 filmy na YouTube, w których komunikowałam mój pomysł na Akademię oraz link do zapisu:

- [Jak Zabrać Się do Stworzenia Ebooka i Sprzedać Go w 10 krokach \[Pełne Szkolenie\]](#)
- [Prawdopodobnie najważniejszy trening na temat lejka sprzedażowego, jaki kiedykolwiek zobaczysz](#)
- [Akademia Systemu i Automatyzacji: o co chodzi?](#)

Ten research miał kilka celów jednocześnie.

- Po pierwsze, chciałam sprawdzić poziom zainteresowania samym produktem.
- Po drugie, zależało mi na tym, żeby zobaczyć, które komunikaty najmocniej poruszają odbiorców i na jaki język najlepiej reagują.
- Po trzecie, chciałam zbudować pierwszą listę osób najbardziej zainteresowanych premierą, czyli grupę, która nie tylko „kliknie z ciekawości”, ale będzie realnie czekać na otwarcie zapisów.

Najmocniejsze komunikaty w researchu:

- technika pokazana po ludzku
- prostota zamiast miliona narzędzi
- jeden system zamiast chaosu
- brak konieczności bycia „techniczną osobą”
- ulga, spokój i kontrola zamiast frustracji

To, co było szczególnie ważne w tej fazie, to sposób prowadzenia komunikacji. Nie zaczęłam od suchego opisu produktu ani od listy funkcji. Zaczęłam od problemu. Od emocji. Od historii. Pierwsze maile nie sprzedawały jeszcze samej Akademii w klasyczny sposób, tylko budowały świadomość problemu, z którym mierzy się wiele osób próbujących działać online: chaos narzędzi, brak technicznej prostoty, frustracja, odkładanie wdrożeń i poczucie, że „chyba się do tego nie nadaję”. W mailach wracały motywy przeciążenia WordPresssem, błędami, integracjami, nadmiarem narzędzi i godzinami spędzonymi na próbach zrobienia czegoś, co miało być proste.

Dzięki temu research nie był tylko testem zainteresowania nowym produktem. Był też testem języka, emocji i obietnicy, na których później mogłam oprzeć całą komunikację premierową. Już na tym etapie wyraźnie było widać, że najmocniej działały treści pokazujące prostotę, ulgę, porządek i technikę tłumaczoną „po ludzku”. Bardzo dobrze rezonował też przekaz, że problemem nie jest brak inteligencji, talentu czy motywacji, tylko brak jednego, prostego systemu, który ktoś pokaże krok po kroku. Właśnie ten komunikat wracał później wielokrotnie w dalszej kampanii.

W praktyce etap researchu pełnił więc potrójną rolę. Był:

- walidacją pomysłu
- budowaniem listy zainteresowanych
- i pierwszym etapem rozgrzewania rynku pod przyszłą premierę.

To dobrze pokazuje, że premiera Akademii nie zaczęła się dopiero w dniu otwarcia zapisów. Ona zaczęła się dużo wcześniej: w momencie, gdy zaczęłam nazywać problem, pokazywać rozwiązanie i zapraszać ludzi do wejścia na listę zainteresowanych. To właśnie wtedy powstał pierwszy fundament sprzedaży.

Kiedy po 14 dniach okazało się, że zapisało się 168 osób, decyzja była już bardzo prosta. Rynek odpowiedział i dał mi zielone światło. Potrzeba została potwierdzona czarno na białym.

A Akademia przestała być pomysłem i zaczęła stawać się realnym produktem. W mailu zamykającym research jasno ogłosiłam, że zaczynam pracę nad Akademią, stawiając sobie cel stworzenia platformy i przygotowania kluczowych materiałów w ciągu 30 dni. To był moment przejścia z fazy testowania do fazy budowy.

Zadanie praktyczne: zaplanuj własny research przed stworzeniem produktu

1. Jaki pomysł na produkt chcesz sprawdzić?
2. Co dokładnie chcesz zwalidować: temat, format, cenę, grupę docelową czy samo zainteresowanie?
3. Jaka jedną akcję uznasz za sygnał realnego zainteresowania?
4. Czy będzie to zapis na listę, odpowiedź na maila, ankieta, kliknięcie czy zakup wersji testowej?
5. Ile czasu chcesz dać sobie na etap researchu?

Ćwiczenie wdrożeniowe: uzupełnij

Pomysł, który chcę sprawdzić:

.....

Cel mojego researchu:

.....

Mój wskaźnik walidacji:

.....

Czas trwania researchu:

.....

5. Analiza 6 maili researchowych

W tym rozdziale przeanalizujemy treść maili, które wysłałam w fazie researchu oraz wnioski, które możesz zastosować u siebie.

Etap researchu nie był zwykłą serią wiadomości z CTA do zapisu.

To była przemyślana sekwencja, której celem było przeprowadzenie odbiorcy od emocjonalnego rozpoznania problemu do konkretnej decyzji: „tak, tego właśnie potrzebuję”.

Każdy mail rozwijał inny element komunikacji i przesuwiał odbiorcę o krok dalej. Dzięki temu zapis na listę zainteresowanych nie był przypadkowym kliknięciem, ale efektem stopniowo budowanego przekonania, że Akademia odpowiada na realny, palący problem.

Maile wysyłałam co drugi dzień, czyli w poniedziałek, środę i piątek, przez 2 tygodnie (łącznie 6 strategicznych wiadomości).

Mail 1

Temat: *Prawie zrezygnowałam... bo TECHNIKALIA mnie wypaliły!*

Pierwszy mail otwierał kampanię bardzo mocno emocjonalnie. Zamiast zaczynać od opisu produktu, funkcji czy oferty, zaczęłam od osobistej historii frustracji. Pokazałam konkretną scenę: późny wieczór, laptop, zimna herbata, problem z WordPresssem, awarie, błędy i moment zwątpienia. To był bardzo dobry ruch, bo od pierwszego zdania odbiorca nie trafiał na „sprzedaż”, tylko na historię, w której mógł się przejrzeć.

Ten mail robił trzy rzeczy naraz:

- Po pierwsze, budował identyfikację: pokazywał, że techniczny chaos nie jest abstrakcyjnym problemem, tylko czymś bardzo realnym i emocjonalnie obciążającym.
- Po drugie, budował zaufanie: nie występowałam tu jako osoba, która „zawsze wszystko ogarniała”, tylko jako ktoś, kto sam przeszedł przez ten bałagan.
- Po trzecie, wprowadzał pierwsze ziarno rozwiązania: pojawiała się Systeme.io jako narzędzie, które uprościło wszystko i uratowało sytuację.

Cel maila 1:

nie sprzedać Akademii, tylko otworzyć emocję i sprawić, by odbiorca pomyślał: „to jest dokładnie o mnie”.

Najmocniejszy mechanizm:

storytelling + ulga po chaosie.

Wniosek:

kampanię researchową warto zaczynać od problemu przeżytego osobiście, a nie od opisu produktu. Ludzie najpierw muszą poczuć, że ktoś naprawdę rozumie ich frustrację. Dopiero później są gotowi słuchać o rozwiązaniu.

Temat  *

Prawie zrezygnowałam ...bo TECHNIKALIA mnie wypaliły!

Zapowiedź 

Czy Ty też masz dosyć ?

Body

 [Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Była godzina 22:30, niedziela.

Mój synek już spał, a ja siedziałam z kubkiem zimnej herbaty i laptopem, próbując "tylko na chwilę" podpiąć płatność na WordPressie... i zgadnij co się stało?

Wtyczka się zacięła.
Aktualizacja skasowała mi pół strony.
Hosting wywalił błąd.

"Whaaaat? Nie wierzę! Znowu?!"

A ja ... po trzech godzinach klikania, czytania forów i googlowania "jak połączyć Stripe z WooCommerce i wtyczką do kursów", siedziałam i patrzyłam w biały ekran śmierci z jakimiś "dziwnymi kodami", które kompletnie nic mi nie mówiły.

Wtedy pomyślałam:
„To chyba nie jest dla mnie. Ile jeszcze będę walczyć z technikami, które powinny już dawno śmigać. Przecież wszystko zrobiłam dobrze, a tu znów coś się popsuka. Może po prostu nie potrafię. Może nigdy nie ogarnę tej całej techniki. Może powinnam zająć się czymś innym lub po prostu wrócić na etat...”

I wiesz, co było najgorsze?
Że to nie był jednorazowy incydent.
To była moja codzienność przez dwa lata.

Ciągły ból głowy z technikami.
Wtyczki, które nie działały.
Narzędzia, które się ze sobą nie dogadywały.
Godziny spędzone na próbach "zrobienia czegoś prostego".

I przez to wszystko...
zamiast rozwijać biznes, tworzyć nowe produkty, budować markę,
sprzedawać, ja walczyłam z systemami, technikami i komplikacjami na stronie.

Ale z racji tego, że jestem osobą bardzo wierzącą i ufam, że zawsze wszystko działa na moją korzyść, wydarzył się cud!

Pamiętam moment, w którym położyłam się spać z intencją, żeby Wszechświat znalazł dla mnie rozwiązanie, bo dłużej nie dam rady...
Nie chciałam być zakładniczką technologii i zarywać nocki na ciągłym naprawianiu czegoś.

I uwierz mi lub nie, ale właśnie wtedy, kolejnego dnia, dokładnie o 6.20 rano, trafiłam na narzędzie, które uratowało mój biznes (i moje życie!).
Jedno narzędzie, które potrafiło zrobić wszystko to, z czym przez lata walczyłam na WordPressie.

Jeśli oglądasz moje filmy na YouTube, lub czytasz moje maile, to już pewnie wiesz, że chodzi o platformę All in 1: [Systeme](#).

Gdy tylko "przypadkiem" trafiłam na tą platformę, natychmiast zaczęłam ją badać.
Sprawdziłam wszelkie możliwe opinie w internecie i zarejestrowałam się za

Gdy tylko "przypadkiem" trafiłam na tą platformę, natychmiast zaczęłam ją badać.
Sprawdziłam wszelkie możliwe opinie w internecie i zarejestrowałam się za darmo, żeby przekonać się, czy to rzeczywiście prawda, o czym pisze tysiące ludzi, którzy przenieśli się z drogich skomplikowanych narzędzi, na tą platformę.

Nie zawiodłam się.

Okazuje się, że ta platforma ogarnia wszystko, na czym mi zależy w moim biznesie (publikacja moich produktów cyfrowych: kursów, ebooków etc, hosting video, strony sprzedażowe, lejki sprzedażowe, landing page, email marketing, strona www, kalendarz umawiania konsultacji, autowebinary, płatności, faktury, sklep online i wszelkie automatyzacje, pod jednym dachem, bez żadnych komplikacji i tysiąca narzędzi, w jednej śmiesznie niskiej cenie!).

Dzisiaj, patrząc wstecz, mam tylko jedną myśl:

gdybym miała świadomość tego narzędzia wcześniej, zaoszczędziłabym lata frustracji, nieprzespane noce na nauce tego wszystkiego oraz tysiące \$ na skomplikowanych wtyczkach do Wordpressa!

Przekonaj się sam/a, jeśli jeszcze nie poznałaś tej platformy.

[Zarejestruj się za darmo tutaj.](#)

A jeśli już wiesz czym jest to narzędzie, ale jeszcze nie miałaś okazji nauczyć się go, to mam dla Ciebie dobrą wiadomość!

Planuję stworzyć pierwszą w Polsce Akademię Systemu i Automatyzacji :
Systeme Mastery!

Bo chcę pokazać Ci po ludzku, jak krok po kroku ogarnąć techniczną stronę biznesu.

Bez programistów, bez stresu, bez błędów 404 i bez przepalania budżetu na niepotrzebne wtyczki, które tylko komplikują życie!

Przeczytaj więcej na stronie, na której opisuję czym konkretnie ma być ta Akademia, dla kogo i jak dołączyć.

👉 [Zapisz się na listę zainteresowanych Akademią tutaj](#)

Bo techniczna strona biznesu online nie musi być Twoim wrogiem.
Ona może być Twoim największym sprzymierzeńcem, jeśli ktoś Ci ją po prostu dobrze pokaże.

Pozdrawiam ciepło,



Klaudia Stawiarska

Twoja Instruktorka Biznesu Online

Pomagam Ci zbudować dochodowy biznes online na autopilocie

Mail 2

Temat: *Kiedy Twój biznes wygląda jak pokój nastolatka*

Drugi mail przesunął komunikację z poziomu osobistej historii na poziom bardziej uniwersalnego problemu. Tutaj głównym motywem był chaos wielu narzędzi, porównany do bałaganu w pokoju dziecka. To była dobra metafora, bo trudny techniczny temat został pokazany bardzo obrazowo i lekko, bez ciężkiego języka. Dzięki temu problem nadal był poważny, ale czytelny i łatwy do „poczucia”.

Ten mail porządkował jeden z głównych bóli grupy docelowej: nie chodzi tylko o to, że coś nie działa, ale o to, że cały biznes jest skleiony z wielu niespójnych elementów. MailerLite, WordPress, LearnPress, Stripe, Zapier i cała reszta tworzyły obraz systemu, który zamiast pomagać, zabiera energię. Potem pojawiała się kontrastowe rozwiązanie: jedno miejsce, jedno logowanie, jeden system.

Cel maila 2:

pogłębić świadomość problemu i nazwać chaos w sposób prosty, obrazowy i bliski codzienności odbiorcy.

Najmocniejszy mechanizm:

metafora + kontrast: bałagan vs prostota.

Wniosek:

kiedy komunikujesz techniczny produkt, nie warto brzmieć technicznie. Dużo lepiej działają porównania, które od razu uruchamiają obraz w głowie odbiorcy. To obniża opór i sprawia, że nawet skomplikowany temat staje się „po ludzku” zrozumiały.

Temat ? *

Kiedy Twój biznes wygląda jak pokój nastolatka

Zapowiedź ?

Czy u Ciebie też panuje "lekki bałagan"?

Body

✧ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Nie wiem, jak u Ciebie, ale mój pierwszy biznes online wyglądał... jak totalny bałagan, który mogłabym porównać do pokoju mojego synka, kiedy ma przyływ energii (*i chce się nagle bawić dosłownie wszystkim, we wszystko, a potem zapomina posprzątać ;)*

Folder z pomysłami, Excel z zadaniami, Canva z grafikami, Gmail z fakturami, milion otwartych zakładek w przeglądarce, a do tego:

- MailerLite do maili,
- WordPress do stron,
- LearnPress do kursów online,
- FunnelKit do automatyzacji lejków,
- Stripe do płatności,
- Zapier, bo nic się nie chciało połączyć,
- I dziesiątki innych wtyczek, których nazw już nawet nie pamiętam.

Brzmi znajomo?

Pamiętam, że miałam wtedy wrażenie, że robię wszystko, a tak naprawdę nie posuwałam się do przodu ani o krok.

Każde działanie było jak układanie puzzli z 5 różnych pudełek (na dodatek bez obrazka). Nic do siebie nie pasowało.

A kiedy coś wreszcie działało... ktoś wypuszczał nową aktualizację. I zaczynało się od nowa.

To był moment, w którym zrozumiałam, że nie potrzebuję więcej narzędzi, które tylko psują mi nerwy i tracą na nie czas, tylko potrzebuję prostoty.

Narzędzie [Systeme](#), o którym pisałam Ci w poprzednim mailu, było jak powiew świeżego powietrza.

Jedno miejsce.
Jedno logowanie.
Jeden system, który wreszcie miał sens i ogarniał wszystko!

I to właśnie ta prostota sprawiła, że mogłam odetchnąć.
Bo wiesz, co się dzieje, gdy w Twoim biznesie panuje porządek?

Masz przestrzeń na kreatywność.
Na pomysły, na działanie i na sprzedaż!

Czujesz, że Twój biznes potrzebuje uporządkowania?

Właśnie dlatego tworzę Akademię Systemu i Automatyzacji – miejsce, które nauczy Cię, jak uporządkować techniczną stronę Twojego biznesu raz na zawsze, wykorzystując jedną intuicyjną platformę All in 1, Systeme!

👉 [Kliknij tutaj](#) i zapisz się na listę zainteresowanych

Bo kiedy Twoje narzędzia zaczynają ze sobą współpracować, zaczynasz mieć czas na to, co naprawdę się liczy.

Pozdrawiam ciepło,

Mail 3

Temat: *Przepaliłam tysiące złotych na wtyczki i kursy, które nic nie zmieniły*

Trzeci mail był bardzo mocny, bo podnosił stawkę. W pierwszych dwóch mailach odbiorca widział frustrację i chaos. Tutaj dochodził jeszcze koszt. Nie tylko emocjonalny, ale też finansowy, czasowy i życiowy. Pokazałam, że techniczny bałagan nie jest niewinnym problemem „do ogarnięcia kiedyś”, ale czymś, co realnie zjada pieniądze, energię i czas, a czasem wręcz blokuje rozwój biznesu.

W tym mailu bardzo dobrze działała głęboka historia transformacji: od pierwszych prób, przez prowizje platform, kosztowne kursy, wtyczki, nieprzespane noce i gaszenie pożarów, aż po odkrycie Systeme.io i odzyskanie spokoju, kontroli oraz wzrostu przychodów. To nie był już tylko mail o problemie. To był mail, który pokazywał cenę pozostania w problemie i siłę zmiany po uproszczeniu systemu.

Cel maila 3:

uświadomić odbiorcy, że brak prostego systemu kosztuje więcej, niż mu się wydaje.

Najmocniejszy mechanizm:

storytelling transformacyjny + pokazanie realnych strat.

Wniosek:

odbiorcy często nie reagują na sam opis problemu, dopóki nie zobaczą jego ceny. Ten mail świetnie pokazywał, że chaos techniczny kosztuje nie tylko nerwy, ale też pieniądze, sen,

czas i rozwój. To bardzo wzmacnia potrzebę zmiany.

Temat  *

Przepałiłam 1000 zł na wtyczki, które nic nie zmieniły

Zapowiedź 

o kosztach utrzymania biznesu online

Body

 [Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Pamiętam to jak dziś.

Był 2019 rok, nagrałam swój pierwszy kurs online, bez żadnych oczekiwań finansowych, bo w tamtym czasie kursy i nauka online, nie były jeszcze tak popularne.

Mimo to, zrobiłam to, bo po prostu miałam wielką chęć i potrzebę podzielenia się moim doświadczeniem i wiedzą z branży Marketingu Sieciowego.

Problem w tym, że byłam wtedy totalnie zielona.

Nie miałam pojęcia, jak to wszystko działa: gdzie postawić kurs, jak przyjmować płatności, i jak to w ogóle zautomatyzować.

Więc wybrałam pierwszą lepszą platformę do kursów, która obiecywała "łatwy start".

No i tak, start był łatwy... dopóki nie zobaczyłam, że pobierają 10% prowizji od każdej sprzedaży.

A do tego doliczali opłaty za bramki płatnicze.

W praktyce?

Kiedy ktoś kupował mój kurs, więcej zarabiała platforma niż ja.

Ale wiesz co?

Nie miałam wtedy siły ani wiedzy, żeby to zmienić.

Byłam w ciąży, więc powiedziałam sobie: „Dobrze, niech działa jak działa.”

I działało.

Przez trzy lata moje kursy sprzedawały się automatycznie, przynosiły pasywny dochód.

Niewielki, bo zjadały go prowizje, ale wystarczający, żebym mogła zająć się macierzyństwem.

A potem przyszedł 2023 rok.

Zostałam samodzielną mamą na Teneryfie i musiałam podjąć decyzję o formie zarabiania, by móc się utrzymać tu z moim synkiem. Wróciłam na rynek online.

Nowa energia, nowe pomysły, nowe produkty i decyzja:

„Zaczynam od zera. Tym razem wszystko zrobię po swojemu, bo chcę mieć nad tym kontrolę i zarabiać konkretne pieniądze!”

No i się zaczęło...nagrałam nowy kurs online...

Przeniosłam się na WordPressa, bo przecież "wszyscy z niego korzystają". Tylko nikt nie powiedział mi, że to studnia bez dna.

Najpierw musiałam nauczyć się obsługi WordPressa (kupiłam kurs).

Potem zainstalowałam WooCommerce, żeby móc sprzedawać (kupiłam kurs).

Potem LearnPress, żeby mieć platformę kursową.

A do tego dokupiłam wtyczkę FunnelKit, żeby tworzyć lejki sprzedażowe.

Potem jeszcze wtyczka do faktur, certyfikatów, integracji z mailingiem...

Kupowałam kurs za kursem, wtyczkę za wtyczką,

i zamiast rozwijać swój biznes, uczyłam się narzędzi.

Bywało, że siedziałam do 2. w nocy, próbując połączyć wszystko tak, żeby działało.

Rano budził się mój trzyletni synek, a ja miałam oczy jak zombi.

I wtedy zaczynały się maile:

„Nie mogę kupić kursu.”

„Nie dostałam dostępu.”

„Nie przyszło potwierdzenie płatności.”

„Klaudia, na Twojej stronie coś nie działa...”

„Nie mogę się zalogować do kursu...”

A ja, samodzielna mama na Teneryfie z mega ograniczonym czasem i budżetem, siedziałam i gasiłam pożary, zamiast robić to, co naprawdę kocham: uczyć, tworzyć i inspirować.

Bałam się dotknąć na mojej stronie czegoś, żeby znowu czegoś nie popsuć.

Byłam zmęczona, sfrustrowana i zrezygnowana.

I wiesz co zrobiłam?

Kupiłam kolejny “magiczny kurs coachingowy” za ponad 4000 zł, który miał wszystko uprościć.

Instruktor obiecywał złote góry, a w środku...

kolejna lista narzędzi, które razem kosztowały drugie 4000 zł.

Poczułam się, jakbym cofnęła się do punktu wyjścia.

To był moment, w którym naprawdę chciałam się poddać.

Pamiętam, że pewnego wieczoru po prostu usiadłam i powiedziałam:

„Wszechświecie, proszę daj mi jakiś znak, rozwiązanie na tą sytuację, bo już nie mam siły walczyć.”

I wiesz co?

Dostałam ten znak.

W kwietniu 2024 trafiłam na platformę [Systeme](#).

I to była miłość od pierwszego kliknięcia.

Jedna platforma.

Jedno logowanie.

Jedna, śmiesznie niska opłata za korzystanie (choć można zacząć za darmo!).

W końcu mogłam zrobić wszystko:

stronę www, strony landingowe, strony sprzedażowe, udostępnić kursy, stworzyć lejek pozyskujący kontakty oraz lejek sprzedażowy, ustawić automatyczny mailing, podłączyć płatności - wszystko w jednym miejscu!

Bez wtyczek, bez błędów, bez nerwów i miliona monet!

Wtedy pomyślałam:

„Wooooow! Dlaczego nikt nie pokazał mi tego wcześniej?”

Od tamtej pory wszystko się zmieniło.

Zyskałam spokój, kontrolę i 10x wyższe przychody z dużo mniejszym wysiłkiem i poświęconym czasem!

A co najważniejsze, wreszcie zaczęłam znowu czuć radość z mojego biznesu.

Dziś, kiedy uczę moich klientów i kursantów automatyzacji, pierwsze co im mówię to: „Nie komplikuj. Upraszczej.”

Dlatego właśnie planuję stworzyć coś zupełnie nowego!

Systeme Mastery czyli Akademia Systemu i Automatyzacji.

Bo wiem, jak to jest mieć świetny pomysł, ale utknąć na technice.

I wiem też, jaką ulgę daje, kiedy wreszcie wszystko zaczyna działać.

Nie chcę, żebyś musiała przechodzić przez to samo, co ja.

Nie chcę, żebyś przepalała pieniądze, czas i energię na coś, co można uprościć.

👉 [Kliknij tutaj i zapisz się na listę zainteresowanych Akademią Systemu](#)

Bo jeśli Twój biznes kosztuje Cię więcej nerwów niż radości, czas to zmienić.

Mail 4

Temat: *Jak MLM-owcy, Coachowie i Eksperci mogą zarabiać na autopilocie*

Czwarty mail robił bardzo strategiczną robotę: poszerzał rynek. Po trzech mailach odbiorca mógł jeszcze myśleć, że ten produkt jest głównie dla osób z kursami, ebookami albo stricte produktami cyfrowymi. Ten mail rozbijał ten opór i pokazywał, że automatyzacja nie jest zarezerwowana dla jednej niszy. Wręcz przeciwnie - może działać w branży MLM (marketing sieciowy), coachingu, usługach, konsultacjach czy pracy freelancera.

To był bardzo mądry ruch, bo w researchu nie chodziło tylko o to, żeby przekonać już zainteresowanych, ale też o to, żeby niepotrzebnie nie zawęzić grupy odbiorców. Przykłady konkretnego zastosowania automatyzacji sprawiały, że kolejne osoby mogły zobaczyć siebie w tej komunikacji. Mail nie mówił już tylko „to działa”, ale pokazywał: „to może działać też u Ciebie, nawet jeśli nie masz kursu”.

Cel maila 4:

rozszerzyć percepcję produktu i pokazać, że Akademia nie jest tylko dla twórców kursów.

Najmocniejszy mechanizm:

łamanie mitu + przykłady zastosowania.

Wniosek:

jeśli produkt ma szerokie zastosowanie, trzeba to odbiorcy bardzo jasno pokazać. Inaczej część osób sama się wykluczy, mimo że produkt byłby dla nich idealny.

Temat 1 *

Jak MLM-owcy, Coachowie i Eksperti mogą zarabiać na autopilocie

Zapowiedź 1

Nie masz kursu? Ok! I tak możesz zautomatyzować swój biznes

Body

✎ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Jedną z rzeczy, które najbardziej mnie bawią w świecie online, jest przekonanie, że automatyzacja jest tylko dla tych, którzy mają kursy, ebooki czy produkty cyfrowe.

Wiesz, taki mit, że „musisz mieć produkt cyfrowy, żeby zarabiać na autopilocie”.

To bzdura.
I wiem to, bo widziałam zbyt wiele przykładów na to, że można inaczej.

Automatyzacja to nie żaden magiczny przycisk.
To po prostu system, który pozwala ludziom poznać Cię, zaufać Ci i kupić to co oferujesz, bez Twojej ciągłej obecności.

I wiesz co?
Każdy biznes, absolutnie każdy, może z niej korzystać, bo przepis jest ten sam!

Dam Ci kilka przykładów...

Znam dziewczynę, która działa w MLM.
Zamiast pisać dziesiątki wiadomości dziennie w Social Mediach i tłumaczyć każdemu na Messenger, czym jest jej produkt/biznes, stworzyła prosty lead magnet – mini e-book o tym, jak dbać o odporność.

Osoby, które go pobierały, trafiły na jej listę mailingową.
Dostawały kilka wartościowych maili, poznawały ją, zaczynały jej ufać.
A potem... same pytały o ofertę.

Zero spamu. Zero nachalności.
Po prostu raz stworzony system, który pracował za nią.

Znam też coacha, który miał dość umawiania konsultacji przez Messenger.
Ciągłe ktoś pisał, przekładał, zapominał, odwoływał.
W końcu stworzył prosty system na jednej platformie, gdzie ludzie sami rezerwowali termin, płacili online, i dostawali automatycznie fakturę oraz zostawali w bazie mailowej na przyszłość.

Wieczorem otwierał laptopa, widział kalendarz pełen spotkań i mówił:
„Niesamowite! To działa, nawet kiedy śpię.”

A wirtualna asystentka, którą szkoliłam, miała problem z tym, że ciągle szukała klientów “na zimno”.
Po kilku konsultacjach ze mną stworzyła prostą stronę, dodała formularz wyceny,
i ustawiła automatyczne maile, które prowadziły potencjalnych klientów przez proces poznania jej usług.

Teraz klienci... sami do niej piszą.
Bo dobrze ustawiony system to nie tylko technologia.
To Twoja nowa wersja bardziej zorganizowana i pewna siebie.

Nie potrzebujesz miliona narzędzi.
Nie musisz być programistką.
Nie musisz mieć kursu ani e-booka.

Wystarczy, że zrozumiesz, jak działa prosty system, który raz ustawiony na odpowiednim narzędziu online, pracuje dla Ciebie codziennie.

I dokładnie tego chcę Cię nauczyć w Akademii Systemu i Automatyzacji.

Mail 5

Temat: *Czym różni się Akademia Systemu i Automatykacji (ASA) od Biznesu na Autopilocie?*

Piąty mail miał jedno bardzo ważne zadanie: zdjąć zamieszanie ofertowe. Ponieważ część mojej społeczności zna już program Biznes na Autopilocie (BNA), naturalnie pojawiało się pytanie, czy Akademia zastępuje BNA, czy jest jego częścią, czy jest dla nowych osób, czy tylko dla kursantów. Ten mail porządkował mapę produktów i zapobiegał bardzo groźnemu problemowi: kanibalizacji lub niejasności komunikacyjnej.

Tutaj bardzo dobrze działały dwa elementy.

Pierwszy to logiczne wyjaśnienie: BNA daje pełną strategię budowy biznesu online, a ASA ma być techniczną, bieżącą, praktyczną przestrzenią wdrożeniową opartą o Systeme.io, które stale się rozwija.

Drugi to świetna analogia: **BNA jako plan budowy domu, a Akademia jako ekipa od podłączenia prądu, wody i światła.** To bardzo szybko porządkowało rolę obu produktów.

Cel maila 5:

usunąć niepewność i jasno pokazać, czym Akademia jest, a czym nie jest.

Najmocniejszy mechanizm:

uporządkowanie oferty i jasne rozdzielenie ról produktów.

Wniosek:

kiedy tworzysz nowy produkt obok istniejącego bestselleru albo flagowego programu, musisz bardzo jasno pokazać relację między nimi. Bez tego część odbiorców nie kupi nie dlatego, że nie chce, tylko dlatego, że nie rozumie, po co to istnieje.

Temat 

Czym różni się Akademia Systemu i Automatykacji od Biznesu na Autopilocie?

Zapowiedź 

Pytacie, więc odpowiadam

Body

 Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Dostaję od Was mnóstwo pytań o nowy projekt: Akademię Systemu i Automatykacji.

Niektórzy z Was są już moimi kursantami z programu Biznes na Autopilocie, inni dopiero rozważają wejście w świat automatyzacji, więc pomyślałam, że dziś wszystko wyjaśnię prosto i konkretnie.

Bo wiem, że kiedy w moim świecie pojawia się coś nowego, pojawia się też pytanie:

„Czy to zastępuje BNA?”

„Czy to coś dla mnie, jeśli już mam dostęp do BNA?”

„A jeśli dopiero zaczynam, to od czego w ogóle powinnam zacząć?”

Usiądź wygodnie, bo to Ci rozjaśni całą mapę moich programów 😊

Skąd wziął się pomysł na Akademię

Kiedy tworzyłam [Biznes na Autopilocie](#), moim celem było dać Ci kompletny system budowania dochodowego biznesu online: od pomysłu, przez produkt, po sprzedaż i automatyzację.

I dokładnie tam to dostajesz: strategię, mindset, marketing, sprzedaż, content, automatyczne lejki i gotowe szablony. Cała moja dotychczasowa wiedza, z 7 lat działania online, skondensowana w jednym programie.

Ale z czasem zauważyłam coś bardzo ważnego...

Platforma Systeme, czyli narzędzie, którego uczę w BNA, ciągle się rozwija. Co miesiąc pojawiają się nowe funkcje, integracje i możliwości.



A ja, testując je na bieżąco, pomyślałam:

„Nie chcę zaśmiecać BNA dziesiątkami nowych lekcji technicznych... ale chcę dać moim kursantom miejsce, w którym będą mogli być zawsze na bieżąco.”

Ponadto jest sporo moich klientów, którzy ciągle mnie pytają, czy mam gdzieś kurs, tylko na temat platformy Systeme, bo wszystko inne już ogarniają.

Więc w odpowiedzi na to, przyszedł mi pomysł na Akademię Systemu i Automatykacji - czyli praktyczną, techniczną platformę członkowską, gdzie krok po kroku pokazuję Ci, jak wszystko zrobić w Systeme!

Zobacz poniżej w skrócie: różnice między BNA a ASA:

Różnice	Biznes na Autopilocie (BNA) 	Akademia Systemu i Automatykacji (ASA) 
Cel programu	Zanurz się w strategii, marketingu, sprzedaży i stwórz swój wymarzony biznes online!	Odkryj techniczne tajniki biznesu - wszystko, co potrzebujesz, by zrozumieć i zastosować w praktyce, narzędzie Systeme.io!
Dla kogo	Idealne dla tych, którzy marzą o dochodowym biznesie online i chcą go zbudować krok po kroku!	Dla każdego, kto pragnie opanować techniczne aspekty - od stron i lejków po maile, nawet jeśli nie sprzedajesz produktów cyfrowych!
Forma	Program online pełen modułów, bonusów, PDF-ów i sesji Q&A - dostęp na zawsze!	Członkowska platforma z regularnymi nowymi tutorialami, aktualizacjami i comiesięcznymi Q&A!
Tematyka	Strategia, produkt, treści, sprzedaż, lejki, automatyzacja i przedsiębiorczy mindset - wszystko w jednym miejscu!	Platforma Systeme.io: od stron www i płatności po maile i integracje - praktyczne „klik po kliku” instrukcje dosłownie palcem na ekranie!
Aktualizacje	Zawsze bądź na bieżąco z najnowszymi strategiami i materiałami biznesowymi!	Ciągle aktualizacje techniczne - zawsze zgodne z najnowszymi zmianami w Systeme.io!
Dostęp	Kup raz i ciesz się dożywotnim dostępem!	Subskrypcja miesięczna - możesz dołączyć i zrezygnować w dowolnym momencie.

Jeśli jesteś już moją kursantką lub kursantem w Biznesie na Autopilocie, to Akademia będzie dla Ciebie:

Jeśli jesteś już moją kursantką lub kursantem w Biznesie na Autopilocie, to Akademia będzie dla Ciebie:

- miejscem doskonalenia techniki,
- źródłem najnowszych tutoriali dot. funkcji Systeme,
- przestrzenią, w której możesz uczyć się prostych rozwiązań narzędzia Systeme krok po kroku – od kogoś, kto testuje je codziennie.

Czyli w praktyce : **uzupełnieniem Twojego BNA o najnowsze aktualizacje techniczne i lekcje na temat nowych funkcji z których korzystam w moim biznesie!**

To trochę tak, jakbyś miała BNA jako plan budowy całego domu, a Akademię jako Twoją ekipę, która pomaga Ci podłączyć prąd, wodę i światło :)

Oba elementy są potrzebne – ale działają najlepiej, gdy są razem.

Dlaczego to ważne?

Zależy mi, żebyś nie czuł/a się przytłoczona techniką. Bo wiem, że wiele osób ma świetne pomysły i genialne produkty... ale nie wdraża ich tylko dlatego, że boją się systemów, przycisków i konfiguracji.

Akademia to miejsce, w którym to ogarniesz raz na zawsze – bez stresu, bez miliona narzędzi i bez niepotrzebnych kosztów.

[Kliknij tutaj, żeby zapisać się na listę zainteresowanych Akademią Systemu i Automatyzacji](#)

Bo jeśli chcesz, żeby Twój biznes działał płynnie, potrzebujesz zarówno strategii (BNA), jak i solidnego systemu (ASA). A razem tworzą duet, który naprawdę potrafi pracować na autopilocie.

Pozdrawiam ciepło,



Klaudia Stawiarska

Twoja Instruktorka Biznesu Online

Pomagam Ci zbudować dochodowy biznes online na autopilocie

{first_name}, chcesz nauczyć się jednej platformy All in 1, na której zbudujesz lejek sprzedażowy i system pozyskiwania klientów w 1 dzień?

Wspaniale! Już wkrótce planuję otworzyć Akademię Systemu Mastery 🙌

Zapisz się na listę zainteresowanych, by otrzymać pierwszeństwo i najlepszą ofertę dla pierwszych członków podczas premiery! [Zapisz się](#)

Mail 6

Temat: *Finał researchu... czy Akademia powstanie?*

Szósty mail był kulminacją całego etapu. To tutaj research został zamknięty i zamieniony w decyzję. Nie był to już mail „sprawdźmy, czy to ma sens”, tylko „rynek odpowiedział, więc działamy”. W momencie wysyłki tego maila na liście było 98 osób przy założonym progu 100 osób, a finalnie liczba zapisanych wzrosła do 168. Zatem oficjalnie ogłosiłam rozpoczęcie prac nad Akademią. To był bardzo ważny moment, bo zmieniał status projektu z pomysłu w coś realnego.

Ten mail robił też coś jeszcze bardzo ważnego w całym tym procesie: budował społeczny dowód słuszności. Odbiorca nie widział już tylko mojego pomysłu, ale konkretną reakcję innych ludzi. Pojawiały się komentarze, wiadomości, odzew i liczba zapisów, które działały jak sygnał: „nie tylko Ty tego chcesz - wiele osób czeka na ten produkt”. To naturalnie wzmacniało zaufanie i ekscytację przed premierą.

Cel maila 6:

zamknąć etap badania rynku, ogłosić wynik i przejść z walidacji do budowy produktu.

Najmocniejszy mechanizm:

społeczny dowód słuszności + oficjalne potwierdzenie decyzji.

Wniosek:

zakończenie researchu nie powinno być ciche. To moment, który warto celebrować komunikacyjnie, bo pokazuje odbiorcom, że ich reakcja realnie wpływa na rozwój produktu. Dzięki temu czują, że są częścią powstawania czegoś ważnego, a nie tylko widzami kampanii.

Temat 

Finał researchu

Zapowiedź 

czy Akademia powstanie?

Body

 [Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Kiedy w poprzednim tygodniu wysłałam pierwszy mail o pomysśle stworzenia Akademii Systemu i Automatyzacji, nie sądziłam, że spotka się to z tak ogromnym odzewem.

Dostałam dziesiątki wiadomości i komentarzy od osób, które napisały: „Klaudia, to dokładnie to, czego potrzebuję. Wreszcie ktoś mówi po ludzku o technice.”

I wiesz co?

To mnie utwierdziło w jednym: nie jesteś sama w tym chaosie.

Bo każdy, kto próbował stworzyć coś swojego online, zna to uczucie:

Godziny spędzone na YouTube,
błędy, które pojawiają się znikąd,
i ta myśl: „Może ja się po prostu do tego nie nadaję...”

A przecież to nieprawda.

Nie potrzebujesz być informatykiem, żeby mieć biznes, który działa automatycznie.

Potrzebujesz systemu, który ktoś Ci pokaże krok po kroku.

Przez ostatnie 14 dni robiłam coś, czego wcześniej nie robiłam.

Postanowiłam sprawdzić, czy naprawdę istnieje potrzeba na ten projekt...

Wysłałam kilka maili i zaprosiłam moją społeczność do zapisania się na listę zainteresowanych Akademią Systemu i Automatyzacji.

I wiesz co się stało?

Zapisało się 98 osób!

98 przedsiębiorców, coachów, twórców, MLM-owców i freelancerów, którzy powiedzieli jednym kliknięciem:

„Tak, Klaudia — tego właśnie potrzebuję.”

To był dla mnie sygnał jasny jak słońce:

Akademia musi powstać.

(miałam cel, aby było 100 osób na liście, by podjąć działanie, ale już 98 daje mi zielone światło)

Dlatego oficjalnie ogłaszam:

Zaczynam pracę nad Akademią Systemu i Automatyzacji.

Daję sobie cel:

w ciągu 30 dni stworzyć pełną platformę,
nagrać wszystkie kluczowe tutoriale,
przygotować aktualne materiały,

aby każdy, kto dołączy, mógł rozpocząć 2026 rok z konkretnym narzędziem, które naprawdę działa.

Nie z planami, nie z postanowieniami, tylko z gotowym systemem, który sprzedaje, automatyzuje i oszczędza czas.

To nie będzie kolejny kurs o strategii.

To miejsce, w którym technika przestanie Cię paraliżować.

Gdzie krok po kroku pokażę Ci, jak to wszystko działa w praktyce: po ludzku, spokojnie i bez stresu.

I właśnie dlatego czuję dziś ogromną wdzięczność.
Bo gdyby nie te 98 osób, które kliknęły „Zapisuję się na listę”,
ten projekt prawdopodobnie dalej byłby tylko pomysłem w moim notatniku.

Ale nie jest.
Teraz to się dzieje.

[Kliknij tutaj, żeby zapisać się na listę](#) i dołączyć do Akademii od samego początku (jeśli jeszcze Cię tam nie ma)

Dołącz, jeśli chcesz wejść w nowy rok z poczuciem spokoju, systemu i kontroli nad swoim biznesem.
Bo 2026 to będzie rok działania ze spokojem, nie z chaosem, i konkretnym efektem!

Dziękuję Ci, że jesteś częścią tego momentu.
To dopiero początek i obiecuję, że będzie spektakularnie!

Będę Cię informować o postępach mojej pracy nad ASA,
Zaglądaj do skrzynki,

Pozdrawiam,



Klaudia Stawiarska

Twoja Instruktorka Biznesu Online

Pomagam Ci zbudować dochodowy biznes online na autopilocie

W momencie wysyłki tego maila na liście było 98 osób przy założonym progu 100 osób, a finalnie liczba zapisanych wzrosła do 168 (w kolejne 5 dni dołączyło jeszcze 70 osób).

Cel: 100 osób

Wynik: 168 osób

Decyzja: Akademia powstaje

Jaki był rezultat tej prostej sekwencji mailowej?

Patrząc na całość, ta kampania researchowa była zbudowana bardzo logicznie. Najpierw pojawiła się emocja i osobista historia. Potem został nazwany chaos i pokazany kontrast między bałaganem a prostotą. Następnie została podniesiona stawka przez pokazanie kosztu tego chaosu. Później komunikacja została poszerzona na różne typy biznesów. Następnie został uporządkowany kontekst całej oferty względem BNA. A na końcu przyszło domknięcie, liczby i oficjalna decyzja o budowie Akademii.

Jak widzisz, to nie była seria przypadkowych maili.

To była przemyślana, pełna ścieżka prowadzenia odbiorcy od: „**mam ten problem**” do „**to rozwiązanie jest dla mnie**”, a potem do „**ok, ten produkt naprawdę powstaje i chcę być w tym od początku**”.

Najważniejsze wnioski z analizy 6 maili

Po przeanalizowaniu całej sekwencji widać bardzo wyraźnie, że najlepiej działały nie techniczne argumenty, tylko **ludzki język, emocjonalna prawda i proste obrazy**. To nie funkcje narzędzia budowały zainteresowanie na początku, tylko ulga, prostota, poczucie bezpieczeństwa i obietnica, że ktoś wreszcie pokaże to wszystko bez chaosu i bez nadmiaru.

Drugim ważnym wnioskiem jest to, że **research jednocześnie walidował pomysł i budował grunt pod przyszłą premierę**. Odbiorcy nie trafili na gotowy produkt znikąd. Oni najpierw **przeszli przez historię problemu, rozpoznali siebie w tej komunikacji, zobaczyli sens rozwiązania i dopiero później zapisali się na listę**. Dzięki temu lista zainteresowanych była **jakościowa, a nie przypadkowa**.

Trzecia rzecz: ogromną siłą tej sekwencji było uporządkowanie miejsca Akademii w całym ekosystemie oferty. Gdyby zabrakło **maila wyjaśniającego relację ASA do BNA**, część odbiorców mogłaby zostać w niepewności. A niepewność w kampanii działa jak ręczny hamulec. Tu została dobrze rozbrojona.

Zadanie praktyczne: stwórz własną sekwencję 6 maili researchowych

1. Jaką historią możesz otworzyć swój research, żeby odbiorca od razu poczuł: „to jest o mnie”?
2. Jak nazwiesz problem, który chcesz poruszyć, w prosty i obrazowy sposób?
3. Jak pokażesz koszt pozostania w tym problemie?
4. Jak rozszerzysz komunikację tak, by więcej osób zobaczyło, że to rozwiązanie jest także dla nich?
5. Jak wyjaśnisz, czym Twój nowy produkt różni się od tego, co już masz w ofercie?
6. Jak domkniesz research i ogłosisz decyzję: projekt powstaje albo nie?

Ćwiczenie wdrożeniowe: wypisz szkic swoich 6 maili:

Mail 1 — historia problemu:

.....

Mail 2 — chaos / trudność / frustracja:

.....

Mail 3 — koszt problemu:

.....

Mail 4 — dla kogo jeszcze to jest:

.....

Mail 5 — czym ten produkt różni się od innych:

.....

Mail 6 — wynik researchu i decyzja:

.....

Dodatkowe pytanie refleksyjne

Jakie 3 najważniejsze błędy mogłabym popełnić podczas researchu i jak mogę ich uniknąć?

.....

6. Co dokładnie zadziało w researchu i dlaczego ta komunikacja zarezonowała

Patrząc na cały etap researchu, widać wyraźnie, że jego siła nie polegała na „sprytniej kampanii” ani na agresywnym promowaniu nowego produktu. Zadziało coś dużo ważniejszego: bardzo dobrze trafiona komunikacja, która od początku była **osadzona w prawdziwym problemie odbiorców**. Nie zaczynała od funkcji, modułów czy technicznych możliwości Akademii. Zaczynała od bólu, frustracji i chaosu, które wiele osób zna z własnego doświadczenia. W mailach regularnie wracały motywy typu: brak kolejności, problem z WordPresssem, niespójne narzędzia, trudność z podpięciem płatności, formularzy czy newslettera oraz poczucie, że „może ja się po prostu do tego nie nadaję” (dokładnie te frazy zostały „wyciągnięte” z ankiety, którą wypełniło ponad 100 osób, po zapisaniu listę. To właśnie ten język sprawiał, że odbiorcy czuli się zrozumiani, bo był dokładnie ten sam, jakiego sami używają.

Wniosek #1: Zadziało zaczęcie od problemu, a nie od produktu

Jednym z najmocniejszych elementów tej komunikacji było to, że nie próbowałam od razu „sprzedać pomysłu na Akademię”. Najpierw nazwałam problem, który odbiorcy już mieli w sobie. To bardzo ważne, bo ludzie rzadko reagują na nowy produkt tylko dlatego, że jest nowy. Reagują wtedy, gdy widzą, że ten produkt rozwiązuje coś, co ich realnie męczy. W moich mailach ten problem był pokazany bardzo konkretnie: chaos techniczny, nadmiar narzędzi, brak prostego planu i zmęczenie ciągłym ogarnianiem rzeczy, które miały przecież ułatwiać biznes, a nie go komplikować. To tworzyło silne poczucie: „Klaudia mówi dokładnie o tym, z czym ja się zmagam”.

Dlaczego to zarezonowało:

bo odbiorca najpierw rozpoznawał siebie w problemie, a dopiero potem zaczynał interesować się rozwiązaniem.

Wniosek #2: Zadziałał ludzki, prosty język zamiast technicznego żargonu

Druga rzecz, która bardzo mocno zagrała, to język. Nie komunikowałam Akademii jak narzędzia „dla zaawansowanych”, tylko jak miejsce, które tłumaczy technikę spokojnie, prosto i bez stresu. Wprost padały sformułowania o pokazywaniu wszystkiego „po ludzku”, „krok po kroku” i bez konieczności bycia informatykiem. To było kluczowe, bo grupa docelowa nie szukała kolejnego skomplikowanego systemu. Ona szukała ulgi. Szukała poczucia, że wreszcie ktoś pokaże im to normalnie, bez nadęcia i bez milionów trudnych słów. W jednym z maili wprost pojawia się komunikat, że odbiorca nie potrzebuje być informatykiem, tylko potrzebuje systemu, który ktoś pokaże krok po kroku. To jest bardzo mocny komunikat psychologiczny, bo zdejmuje ciężar z człowieka i przenosi go na proces.

Dlaczego to zarezonowało:

bo usuwało wstyd i napięcie. Problem nie brzmiał już: „jestem za słaba technicznie”, tylko: „nikt mi tego wcześniej dobrze nie pokazał”.

Wniosek #3: Zadziałał storytelling oparty na prawdziwym doświadczeniu

Kolejnym mocnym elementem był storytelling. Nie pisałam z pozycji osoby, która „wie lepiej”, tylko z pozycji kogoś, kto sam przez to przeszedł. W mailach przewija się moja historia: próby ogarnięcia sprzedaży, problemy z domeną, płatnościami, newsletterem, integracjami, awariami WordPressa, poczuciem samotności i zmęczenia. To budowało autentyczność. Zamiast teoretyzować, pokazywałam drogę: od chaosu do systemu. A to zawsze działa mocniej niż sama ekspercka wiedza, bo daje odbiorcy nadzieję: „skoro ona przez to przeszła i dziś to działa, to może ja też dam radę”. W dodatku ta historia nie była wygładzona. Była ludzka, momentami niewygodna i właśnie przez to wiarygodna.

Dlaczego to zarezonowało:

bo odbiorcy nie widzieli tylko produktu, ale też przewodniczkę, która już przeszła tę drogę i może ich przez nią przeprowadzić.

Wniosek #4: Zadziałał kontrast: chaos vs spokój

Ta komunikacja nie była zbudowana tylko na bólu, ale też na kontraście. Z jednej strony chaos, stres, porzucane narzędzia, brak kolejności, problemy techniczne i odkładanie działania. Z drugiej strony spokój, prosty system, automatyzacja, porządek i poczucie kontroli. To było widać zarówno w mailach, jak i w sposobie mówienia o efekcie końcowym: system, który działa w tle, klienci zapisujący się automatycznie, sprzedaż produktów w tle, więcej oddechu i mniej gaszenia pożarów. W jednym z maili wręcz pojawia się wizja: biznes działa, nawet kiedy Ty śpisz, odpoczywasz albo zajmujesz się rodziną. To jest bardzo silny obraz transformacji o którym wiele osób marzy.

Dlaczego to zarezonowało:

bo ludzie nie kupują techniki dla samej techniki. Kupują efekt, jaki technika może im dać: spokój, oszczędność czasu, prostotę i więcej przestrzeni w głowie.

Wniosek #5: Zadziałał konkretny próg walidacji i jasny cel kampanii

Bardzo mocnym elementem tej kampanii był też sam mechanizm researchu. Nie zrobiłam „luźnego badania zainteresowania”. Ustaliłam sobie jasny próg: minimum 100 osób na liście zainteresowanych. To zadziałało na dwóch poziomach. Po pierwsze, dało mi bardzo konkretną miarę, czy projekt ma sens. Po drugie, komunikacyjnie dodało temu etapowi autentyczności i napięcia. Odbiorcy nie zapisywali się na coś zupełnie abstrakcyjnego. Czuli, że biorą udział w realnym procesie decyzyjnym. Kiedy później ogłosiłam, że na listę zapisało się 168 osób, a więc więcej niż zakładane minimum, cały projekt zyskał mocny społeczny dowód słuszności. Nie był już tylko moim pomysłem. Był odpowiedzią rynku.

Dlaczego to zarezonowało:

bo odbiorcy poczuli, że ich reakcja naprawdę ma znaczenie i że uczestniczą w czymś żywym, a nie w sztucznie zaplanowanej kampanii.

Wniosek #6: Zadziałało pokazanie, że Akademia nie jest „kolejnym kursem”, tylko rozwiązaniem konkretnego problemu

To też było bardzo ważne: Akademia **nie była komunikowana jako „nowy kurs techniczny”**. Była pokazywana jako miejsce, w którym technika przestaje paraliżować, gdzie ktoś prowadzi krok po kroku, gdzie nie trzeba miliona narzędzi i gdzie można w końcu poukładać system raz a dobrze. Wprost pojawiały się komunikaty, że to nie będzie kolejny kurs o strategii, ale przestrzeń, w której technika przestaje być przeszkodą. To ustawiło produkt bardzo jasno i odróżniało go od wielu innych ofert, które sprzedają „więcej wiedzy”, ale niekoniecznie dają wdrożenie.

Dlaczego to zarezonowało:

bo grupa docelowa nie potrzebowała kolejnej teorii. Potrzebowała uproszczenia, wdrożenia i poczucia: „w końcu ogarnę to raz a dobrze”.

Wniosek #7: Zadziałało zbudowanie emocji wspólnego tworzenia czegoś od początku

Jest jeszcze jeden ważny element, który często umyka, a tu zagrał świetnie. W tej komunikacji odbiorcy nie byli traktowani jak bierni subskrybenci listy. Oni zostali zaproszeni do czegoś, co właśnie powstaje. Kiedy ogłosiłam wynik researchu i napisałam, że gdyby nie te 168 osób, ten projekt dalej byłby tylko pomysłem w notatniku, stworzyłam bardzo silne poczucie wspólnoty i udziału w czymś ważnym. To buduje nie tylko zainteresowanie, ale też emocjonalne przywiązanie do projektu jeszcze przed premierą.

Dlaczego to zarezonowało:

bo ludzie lubią czuć, że są częścią powstawania czegoś nowego, a nie tylko odbiorcami gotowej oferty zrzuconej z góry.

Podsumowując, dlaczego ten research dał efekty

Finalnie ten etap zadziałał dlatego, że nie był tylko zimnym badaniem rynku. Był początkiem relacji i początkiem narracji sprzedażowej. Łączył w sobie kilka bardzo mocnych elementów: **prawdziwy problem, prosty język, autentyczną historię, kontrast między chaosem a spokojem, jasny próg walidacji i poczucie wspólnego budowania czegoś ważnego**. Dzięki temu odbiorcy nie tylko zapisywali się na listę zainteresowanych. Oni zaczęli wierzyć, że Akademia może być dokładnie tym, czego im brakowało.

W praktyce research spełnił więc trzy funkcje naraz: **potwierdził potrzebę rynku, zbudował jakościową listę zainteresowanych i stworzył fundament emocjonalny pod późniejszą premierę**. I właśnie dlatego ta komunikacja zarezonowała tak mocno - bo nie próbowała nikogo przekonać na siłę. Ona po prostu bardzo trafnie nazwała to, co odbiorcy już od dawna czuli, ale często nie umieli sami ubrać w słowa.

Zadanie praktyczne: sprawdź, co naprawdę rezonuje z Twoim odbiorcą

1. Czy w swojej komunikacji zaczynasz od problemu czy od produktu?
2. Czy Twój język jest prosty i ludzki, czy bardziej brzmi jak opis funkcji?
3. Czy pokazujesz prawdziwą historię albo doświadczenie, które buduje zaufanie?
4. Czy Twój odbiorca widzi koszt pozostania w obecnym miejscu?
5. Czy komunikujesz efekt końcowy jako ulgę, spokój albo prostotę?

Ćwiczenie wdrożeniowe: przepisz swój obecny opis produktu w dwóch wersjach:

Wersja 1: jak brzmi teraz

.....

.....

.....

Wersja 2: wersja bardziej ludzka, oparta na problemie i efekcie

.....

.....

.....

To ćwiczenie może zrobić dla Ciebie ogromną robotę i pokazać nową perspektywę.

7. Decyzja: Akademia powstaje! Budowanie produktu po walidacji

Moment walidacji był punktem zwrotnym.

Do tego czasu Akademia Systemu i Automatyzacji była pomysłem, który dopiero sprawdzałam. Po zakończeniu researchu i zebraniu 168 osób na liście zainteresowanych wszystko się zmieniło. To nie była już hipoteza ani luźna koncepcja produktu. To był potwierdzony kierunek, za którym stało konkretne zainteresowanie rynku. Właśnie wtedy mogłam podjąć decyzję z pełnym przekonaniem: Akademia powstaje.

To bardzo ważny moment w całym case study, bo pokazuje różnicę między tworzeniem produktu „bo mam pomysł” a tworzeniem produktu „bo rynek jasno pokazał, że tego chce”.

Lista zainteresowanych potwierdziła popyt. Odbiorcy nie tylko klikali w zapis, ale też reagowali na komunikację, odpowiadali na maile, wypełniali ankietę po zapisie i dawali jasny sygnał, że temat prostego, technicznego wdrożenia naprawdę jest im potrzebny. **To właśnie dzięki temu kolejny etap nie był już zgadywaniem, czego ludzie mogą chcieć. Był odpowiedzią na coś, co zostało wcześniej sprawdzone i nazwane.**

Po zamknięciu etapu researchu oficjalnie ogłosiłam, że zaczynam pracę nad Akademią. Jednocześnie postawiłam sobie **bardzo konkretny cel: w ciągu 30 dni stworzyć pełną platformę**, nagrać wszystkie kluczowe tutoriale i przygotować aktualne materiały, tak aby osoby, które dołączą, mogły wejść w nowy rok z gotowym systemem, a nie tylko z kolejną porcją teorii. To był bardzo mocny komunikat, bo od początku ustawiłam Akademię nie jako „jeszcze jeden kurs”, ale jako praktyczne miejsce wdrożeniowe, które ma dać realny efekt w krótkim czasie.

Ten 30-dniowy cel robił też coś jeszcze: porządkował proces od strony strategicznej. Nie chodziło o budowanie ogromnego, przeładowanego produktu, który powstaje miesiącami i próbuje zawrzeć wszystko. Chodziło o stworzenie czegoś konkretnego, użytecznego i gotowego do wdrożenia. Akademia miała od początku być miejscem prostoty, nie przesytu. Miejscem, w którym użytkownik nie tonie w materiale, tylko dostaje to, czego potrzebuje, żeby uruchomić system sprzedaży i automatyzacji bez chaosu. Już na etapie zapowiedzi bardzo wyraźnie wybrzmiewało, że nie będzie to kolejny kurs o strategii, ale przestrzeń, w której technika przestanie paraliżować i zostanie pokazana krok po kroku, spokojnie i bez stresu.

To właśnie tutaj widać, że produkt nie był budowany na ślepo.

Treść Akademii zaczęła powstawać już z pełnym zrozumieniem rynku. Wiedziałam już, co najmocniej rezonuje z odbiorcami, jakie słowa przyciągają ich uwagę, czego się boją i czego potrzebują najbardziej. Research pokazał bardzo jasno, że największym problemem nie jest brak ambicji czy wiedzy biznesowej, ale techniczny chaos, brak jednego narzędzia i brak kogoś, kto pokaże cały proces po ludzku. Dlatego właśnie zawartość Akademii nie była budowana wokół „wszystkiego, co się da”, tylko wokół tego, co **miało dać odbiorcy największą ulgę i najszybszy efekt.**

Co dał mi research przed budową produktu?

- potwierdzenie potrzeby rynku
- gotowy język komunikacji
- jasność, jakie problemy są najważniejsze
- pewność, że tworzę coś potrzebnego

Na tym etapie zaczęła się więc równoległa budowa kilku kluczowych elementów produktu.

- **Po pierwsze, powstawała sama struktura Akademii**, czyli logiczny układ materiałów, który miał prowadzić użytkownika przez techniczną stronę Systeme.io w prosty i uporządkowany sposób.
- **Po drugie, zaczęły powstawać tutoriale** - nieprzypadkowe lekcje, ale materiały wybrane tak, by odpowiadały na najbardziej palące potrzeby odbiorców.
- **Po trzecie, przygotowywane były aktualne materiały pomocnicze**, które miały wspierać wdrożenie.
- **Po czwarte, równolegle budowana była strona sprzedażowa**, która miała ubrać cały produkt w spójny przekaz i przełożyć potrzeby rynku na konkretną ofertę.

Bardzo istotne było to, że komunikacja sprzedażowa nie powstawała od zera. Ona już miała fundament. **Język, który później pojawiał się na stronie sprzedażowej i w kampanii premierowej, wyrastał bezpośrednio z researchu.** To właśnie tam sprawdziły się komunikaty o prostocie, spokoju, jednym systemie, oszczędności czasu i pieniędzy oraz braku potrzeby bycia „techniczną osobą”. W późniejszej komunikacji sprzedażowej ten sam rdzeń wracał bardzo konsekwentnie: uczysz się jednego narzędzia raz a dobrze, tworzysz system, który działa, i przestajesz tracić energię na chaos technologiczny. Już w mailach premierowych pojawiała się mocne podkreślenie, że Akademia pokazuje jedno narzędzie, na którym można zbudować biznes bez technicznego bólu głowy, zamiast spędzać dziesiątki godzin na łączeniu wielu rozwiązań i naprawianiu tego, co się psuje.

To pokazuje bardzo ważną rzecz strategiczną: **dobra walidacja skraca późniejszy proces tworzenia oferty.**

Kiedy rynek wcześniej pokaże Ci, czego naprawdę potrzebuje i jak o tym mówi, nie musisz zgadywać ani pisać komunikacji od zera. Masz już gotowy kierunek. W przypadku Akademii to właśnie **research dostarczył języka, obietnicy i głównych filarów przekazu.** Dzięki temu zarówno sam produkt, jak i jego sprzedaż były od początku oparte na tym, co już zostało potwierdzone w praktyce.

W praktyce ten etap był więc naturalnym przejściem od walidacji do budowy... ale budowy bardzo świadomej.

Nie tworzyłam produktu w próżni, tylko tworzyłam go już w płynnym dialogu z rynkiem. Z jasnym sygnałem, że ludzie chcą prostoty, chcą jednego systemu, chcą wsparcia krok po kroku i chcą wreszcie przestać czuć się przytłoczeni techniką. To właśnie dlatego Akademia od początku miała być produktem praktycznym, lekkim w odbiorze i opartym na szybkim wdrożeniu, a nie kolejnym miejscem pełnym teorii, którą „kiedyś się przerobi”.

Można więc powiedzieć, że po walidacji wydarzyły się trzy kluczowe rzeczy:

- Po pierwsze, lista zainteresowanych potwierdziła popyt i dała **zielone światło do działania**.
- Po drugie, został ustalony **konkretny plan budowy produktu w 30 dni**.
- Po trzecie, **zawartość i komunikacja** Akademii zaczęły powstawać już nie na podstawie domysłów, ale **na bazie języka i potrzeb**, które wcześniej zostały bardzo wyraźnie potwierdzone przez społeczność.

Po walidacji Akademia nie była już tylko pomysłem. Stała się projektem z potwierdzonym popytem, konkretnym planem działania i jasno określoną obietnicą. To właśnie wtedy zaczęło się budowanie produktu, który od początku był osadzony w realnych potrzebach odbiorców i w języku, który już wcześniej z nimi zarezonował.

Zadanie praktyczne: nie buduj w ciemno

1. Co już wiesz o potrzebach rynku po swoim researchu?
2. Jakie 3 problemy powinien rozwiązać Twój produkt w pierwszej kolejności?
3. Jakie elementy produktu są naprawdę niezbędne na start?
4. Co możesz zostawić na później, zamiast przeładowywać ofertę?
5. Jakiego języka z researchu użyjesz później na stronie sprzedażowej i w mailach?

Ćwiczenie wdrożeniowe: uzupełnij tabelę

Najważniejszy problem rynku:	Jak odpowie na niego mój produkt:
Najczęstsza obiekcja:	Jak rozbroję ją w komunikacji:
Najmocniejszy komunikat z researchu:	Gdzie użyję go w sprzedaży:

8. Kampania rozgrzewająca przed premierą

Po zakończeniu researchu i rozpoczęciu budowy Akademii przyszedł kolejny kluczowy moment: **przygotowanie rynku do zakupu**. To już nie był etap walidacji ani zbierania sygnałów, czy produkt jest potrzebny. Ten etap miał zupełnie inny cel. Chodziło o to, żeby odbiorca nie tylko wiedział, że Akademia powstaje, ale też naprawdę **poczuł, że jest mu potrzebna właśnie teraz**. Szczególnie w kontekście końcówki roku, kiedy wiele osób naturalnie robi podsumowania, analizuje, co udało się zrealizować, a co kolejny raz zostało tylko planem.

Temat 

I znowu... grudzień. A systemu nadal brak?

Zapowiedź 

W tym roku miało być inaczej. Ale technika znowu Cię zatrzymała?

Body

[Przejdź do klasycznego edytora](#)

Hej {first_name},

Grudzień znowu Cię zaskoczył?

Miał to być rok zmian, rok działania i rok „w końcu ruszam z tym biznesem”.

A był...

milionem otwartych zakładek
setkami godzin spędzonych na YouTube
frustracją, bo „przecież to nie powinno być takie trudne!”

Znasz to?

Ja to znam aż za dobrze...

I jestem na 95% przekonana, że wiem, co Cię trzymało w miejscu...
techniczny chaos i brak konkretnego planu?

- Jak podłączyć domenę
- Gdzie ustawić stronę zapisu na lead magnet
- Jak sprzedać swój produkt
- Jak zintegrować płatności
- Jak pozyskać klientów
- Czy to wszystko w ogóle działa?!

Ale spokojnie.

Nie potrzebujesz kolejnego „cudownego kursu”.
Potrzebujesz systemu.

Dlatego oficjalnie ogłaszam, że w grudniu tworzę Akademię Systemu i
Automatyzacji - pierwsze w Polsce miejsce, gdzie uczysz się:

jak zbudować lejek sprzedażowy od A do Z
jak ogarnąć narzędzie [Systeme.io](#) bez stresu
i jak wreszcie ruszyć z zarabianiem online – automatycznie

To nie będzie teoria.

To będzie czysta praktyka, krok po kroku, bez zbędnego żargonu i lania
wody.

Dokładnie tak, jakbyś siedziała ze mną przed komputerem, a ja bym
pokazywała Ci palcem na ekranie, gdzie co kliknąć i dlaczego właśnie w ten
sposób.

Kiedy robiłam ekspresowy research, czy jest potrzeba na taki produkt,
to ponad 120 osób zapisało się na listę zainteresowanych w 12 dni.

To nie przypadek.

Jeśli Ty też chcesz wejść w 2026r. z gotowym systemem:

[Kliknij tutaj i dołącz do listy zainteresowanych](#)

Zamiast kolejnego postanowienia, zrób pierwszy prawdziwy krok.
Pozdrawiam ciepło,

Grudzień był do tego idealnym momentem. Z jednej strony to czas domykania roku, z drugiej - moment, w którym wiele osób obiecuje sobie, że „od stycznia w końcu ruszy”. Właśnie na tym napięciu została zbudowana **kampania rozgrzewająca**. Jej zadaniem było odświeżyć problem, przypomnieć odbiorcy, co przez cały rok go blokowało, pokazać koszt dalszego działania bez systemu i **ustawić Akademię jako realne rozwiązanie** na start nowego roku. Nie jako kolejną inspirację, ale jako konkretny krok, który można wdrożyć zamiast znów tylko planować.

Ta kampania była bardzo dobrze osadzona w prawdziwej sytuacji odbiorcy. Nie mówiła do osoby, która „potrzebuje więcej motywacji”. Mówiła do osoby, która miała już pomysły, miała chęć działania, ale kolejny raz utknęła na technice, chaosie i braku struktury. W mailach wracały pytania, które mocno uruchamiają autorefleksję: *które z Twoich pomysłów doczekały się realizacji w 2025? co miało ruszyć, ale nie ruszyło? ile razy planowałaś produkt, stronę, listę mailingową, webinar albo sprzedaż, ale wszystko zatrzymywało się po drodze?* To był bardzo ważny ruch, bo nie budował presji z zewnątrz, tylko uruchamiał w odbiorcy własne wnioski.

W tej fazie komunikacja nie tylko wracała do znanego już problemu technicznego chaosu, ale pokazywała też jego konsekwencję w czasie. To już nie był tylko „frustrujący problem”. To był problem, który zabrał kolejny rok. W mailach pojawiały się obrazy milionów otwartych zakładek, godzin spędzonych na YouTubie, nieskończonych prób podłączenia domeny, płatności, formularzy czy strony zapisu, a także mocny wniosek: brak efektów nie wynika z lenistwa, tylko z braku systemu i narzędzia, które łączy wszystko w całość. To właśnie ten przekaz przygotowywał grunt pod zakup, bo pokazywał, że problem nie zniknie sam z siebie tylko dlatego, że zmieni się data w kalendarzu.

Jednocześnie kampania rozgrzewająca nie zatrzymywała się na samym bólu. Bardzo mocno budowała też **kontrast między starym sposobem działania a tym, co może wydarzyć się po wdrożeniu prostego systemu**. W mailach pojawiały się obrazy nowego roku z gotowym narzędziem, działającą stroną, pierwszym lejkiem, listą mailingową i systemem, który pracuje nawet wtedy, kiedy użytkownik odpoczywa, śpi, gotuje albo zajmuje się rodziną. Dzięki temu Akademia nie była komunikowana jako „kurs techniczny”, ale jako sposób wejścia w 2026 z większym spokojem, kontrolą i realnym ruchem do przodu.

Warto też zauważyć, że w tej kampanii **bardzo konsekwentnie utrzymany został język, który wcześniej sprawdził się w researchu**. Nadal powracały te same filary komunikacji: prostota zamiast miliona narzędzi, system zamiast chaosu, wdrożenie zamiast teorii, „po ludzku” zamiast technicznego żargonu oraz spokój zamiast frustracji. To było bardzo strategiczne, bo dzięki temu odbiorca nie miał poczucia, że komunikacja nagle zmieniła ton i zaczęła „sprzedawać inaczej”. Wręcz przeciwnie - kampania rozgrzewająca była naturalnym rozwinięciem tego, co zostało zbudowane wcześniej.

Ta faza pełniła też jeszcze jedną ważną funkcję: przesuwiała odbiorcę z poziomu zainteresowania na poziom gotowości. Po researchu ktoś mógł myśleć: „to brzmi ciekawie”. Po kampanii rozgrzewającej miał zacząć myśleć: „jeśli znowu nic z tym nie zrobię, mój kolejny rok będzie wyglądał dokładnie tak samo”. I właśnie **to napięcie było potrzebne przed premierą. Nie agresywna presja, tylko bardzo klarowne uświadomienie kosztu bezczynności i pokazanie, że rozwiązanie jest już blisko**.

Temat ? *

Które z Twoich pomysłów doczekały się realizacji w 2025?

Zapowiedź ?

I jak sprawić, by 2026 był rokiem realnych efektów – nie tylko planów.

Body

✂: Przejdź do klasycznego edytora

Hej {first_name},

Usiądź na chwilę, weź kawę lub herbatę i pomyśl.

Ten rok właśnie się kończy.

Nie wiem, jaki był dla Ciebie —
być może pełen wyzwań, może spokojniejszy, może przełomowy...

A może miał być „wielkim rokiem startu”, ale coś nie zagrało.

Zadam Ci bardzo proste, ale ważne pytanie:

Które z Twoich pomysłów w 2025 naprawdę ujrzały światło dzienne?
Kurs lub Ebook, który miałas wypuścić?
Strona, która miała być gotowa wiosną?
Lista mailingowa, która miała żyć?
Ebook, którego sprzedaż miała działać na autopilocie?

Jeśli Twoja odpowiedź brzmi:
„Niestety, nic z tego jeszcze się nie wydarzyło...”
to nie jesteś sama.

Z rozmów z setkami kobiet (i dziesiątkami mężczyzn) wiem jedno:

Brak efektów to najczęściej nie wina lenistwa.

To brak systemu i brak narzędzia, które to wszystko łączy.

Bo jak coś ma się udać, skoro próbujesz sklejać wszystko z 10 różnych aplikacji?

WordPress się sypie, MailerLite ma integrację, której nie rozumiesz,
a YouTube niby tłumaczy, ale nic nie działa tak samo jak na filmie...

To nie jest kwestia braku chęci.
To kwestia braku struktury.

Dlatego, jeśli chcesz, by 2026 był rokiem działania, nie planowania,
potrzebujesz czegoś więcej niż inspiracji.

Potrzebujesz SYSTEMU.

I dokładnie to da Ci moja Akademia Systemu i Automatyzacji (ASA) nad którą
właśnie pracuję.

To nie jest kolejny kurs.

To będzie Twoje centrum technicznego ogarnięcia.
Jak Netflix, ale z tutorialami, które budują Ci biznes online.

W Akademii:

- Zbudujesz pierwszy lejek sprzedażowy w jeden dzień
- Podłączysz stronę, domenę, landing page, maile, płatności – w jednym miejscu
- Nauczysz się narzędzia Systeme krok po kroku (bez stresu i żargonu)
- I stworzysz system, który będzie działał, gdy Ty odpoczywasz, śpisz, gotujesz, pracujesz...

Wyobraź sobie 2026 z takim systemem:

Każdy Twój pomysł ląduje na stronie w 30 minut
Zamiast pisać do ludzi, to oni sami piszą wiadomości do Ciebie
Twoje produkty cyfrowe (lub z marketingu sieciowego/afiliacyjnego) sprzedają

Temat ? *

Zostałam sama z dzieckiem i totalnym chaosem w głowie...

Zapowiedź ?

Dzisiaj uczę inne kobiety, jak stworzyć system, który zarabia nawet wtedy, gdy są offline.

Body

✎ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Pozwól, że opowiem Ci coś osobistego.

Parę lat temu byłam w miejscu, które być może dobrze znasz...

Miałam głowę pełną pomysłów

Chciałam działać online, tworzyć, pomagać

Miałam już nawet kurs i ofertę...

...ale wszystko zatrzymywało się na jednym punkcie:

TECHNIKALIA.

Nie wiedziałam:

– gdzie udostępnić moje produkty na sprzedaż

– jak podłączyć płatności

– co z domeną, formularzem, newsletterem...

– jak to wszystko poukładać po kolei, żeby po prostu "samo się sprzedawało"

Przeszłam przez setki frustracji:

WordPress się sypał, wtyczki nie działały, MailerLite nie chciał się

zintegrować,

a YouTube mi nie pomagał, tylko mieszał w głowie jeszcze bardziej.

A w tym wszystkim, ja samotna mama z małym dzieckiem,

żyjąca na Teneryfie, próbująca ogarnąć życie i biznes jednocześnie.

Brzmi znajomo?

Dzisiaj sytuacja wygląda inaczej.

- Mam swój system, który pracuje, nawet kiedy ja nie mogę.
- Klienci sami się zapisują na moje konsultacje i usługi.
- Produkty cyfrowe sprzedają się w tle.
- A ja mogę być z synkiem, chodzić na spacerki i... spokojnie oddychać.

I wiesz co Ci powiem? To nie jest magia. To efekt prostego systemu, który zbudowałam dzięki jednemu, prostemu narzędziu: Systeme.

I właśnie dlatego teraz pracuję nad Akademią Systemu i Automatyzacji.

Bo wiem, ile kobiet (i mężczyzn) dziś stoi w miejscu, tylko dlatego, że nie wiedzą, gdzie kliknąć.

Akademia, to będzie Twoje miejsce, gdzie:

- Zbudujesz swój pierwszy lejek w 1 dzień (i w ogóle dowiesz się czym jest lejek i jak zaprojektować taki system dla swojego produktu czy usługi)
- Nauczysz się narzędzia Systeme.io krok po kroku, na którym zrobisz dosłownie wszystko, co niezbędne, by Twój biznes pracował 24/7
- Ustawisz cały system bez programisty, WordPressa, czy miliona wtyczek
- Zyskasz spokój. Strukturę. I pewność, że to działa.

Bo ja już przez to wszystko przeszłam.

I teraz pokażę Ci, jak to zrobić po ludzku, prosto i konkretnie.

Już ponad 120 osób zapisało się na listę zainteresowanych Akademią.

Jeśli czujesz, że to może być coś, czego właśnie potrzebujesz kliknij tutaj:

[Zapisz się na listę zainteresowanych](#)

Temat ? *

5 technicznych frustracji, które prawie zabiły mój biznes

Zapowiedź ?

...i jak to zmienić

Body

✧ Przejdź do klasycznego edy

{first_name},

Czy zdarzyło Ci się kiedyś, że:

- ✗ Znalazłaś idealny szablon strony, ale nie wiedziałaś, gdzie go wkleić?
- ✗ Strona landingowa z lead magnetem „niby działała”, ale nie zbierały się maile?
- ✗ Strona sprzedażowa wyglądała OK, ale nie dało się zapłacić?
- ✗ Mailing nie wyszedł, bo coś się rozłączyło?
- ✗ Miałaś świetny produkt... ale zero klientów, bo wszystko się rozjechało?

Jeśli przy którymkolwiek z tych punktów pokiwałaś głową, to jesteś w dobrym miejscu.

Prawda jest brutalna:

Nie brakuje Ci wiedzy, żeby zarabiać.
Nie brakuje Ci motywacji, żeby działać.
Ale brakuje Ci skutecznego SYSTEMU.

Systemu, który połączy wszystko w jedną całość: bez stresu, bez miliona wtyczek i bez strachu, że „coś znowu nie działa lub się wykrzaczy”.

Dlatego tworzę Akademię Systemu i Automatyzacji.

To miejsce, w którym nauczysz się:

- Jak zbudować stronę landingową w jeden dzień
- Jak zbudować stronę www wraz z blogiem, w jeden weekend
- Jak ustawić płatności, formularze, stronę i automatyzację w jednym prostym narzędziu Systeme
- Jak mieć wszystko, co niezbędne w biznesie online, w jednym miejscu – raz, a porządnie

Bez WordPressa.
Bez programisty.
Bez technicznej „magii” i bólu głowy.

To, co teraz wydaje się trudne, może za chwilę być proste.

Bo każdy problem, który dziś frustruje
-ma swoje rozwiązanie.

Już ponad 120 osób zapisało się na listę zainteresowanych.
A już teraz mogę oficjalnie ogłosić, że Akademia startuje w styczniu.

Kliknij tutaj i zapisz się teraz:

[Dołącz do listy zainteresowanych Akademią](#)

To może być pierwszy krok do roku, w którym wreszcie poczujesz:
„Tak! Ja to wszystko w końcu ogarniam.”

Pozdrawiam,

Temat ? *

Nie potrzebujesz kolejnego postanowienia. Potrzebujesz planu.

Zapowiedź ?

W 2026 nie obiecuj sobie więcej. Działaj inaczej.

Body

✕ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Wiesz, co mają wspólnego prawie wszystkie moje kursantki, zanim trafiły do mnie?

Każda z nich miała już co najmniej jedno postanowienie:

„W tym roku naprawdę ruszam z produktem cyfrowym.”

„W końcu zrobię stronę i zacznę zarabiać.”

„Zbieram listę, sprzedaję ebooka i lecę!”

I wiesz co?

Mówiły to... w grudniu zeszłego roku.

Grudzień to czas marzeń, planów, list, wizji lepszej wersji siebie.

Ale jest też jeden problem...

Postanowienia bez systemu to tylko ładne zdania na kartce.

Bo nawet najbardziej ambitny cel:

- stworzyć ebooka/kurs online,
- pozyskać klientów,
- działać regularnie online,
- zbudować swój pierwszy lejek,

rozpadnie się w styczniu, jeśli nie masz jasnego planu, struktury i narzędzia, które Cię poprowadzi.

I teraz chcę Cię zapytać szczerze:

Czy tylko planujesz, czy systematycznie realizujesz?

Bo widzisz...

Lubię porównanie do GPSa.

Możesz znać cel (np. chcesz zarabiać na ebookach i kursach online),

Możesz mieć paliwo (motywację),

Ale jeśli nie masz trasy i nawigacji, to szybko utkniesz.

Akademia Systemu i Automatyzacji to właśnie taka nawigacja.

Poprowadzi Cię za rękę przez każdy krok budowy systemu sprzedaży online, bez domysłów, bez kodowania i bez stresu.

W Akademii nauczysz się:

- Jak zbudować lejek, który naprawdę działa (w 1 dzień)
- Jak ustawić domenę, formularze, płatności – raz a dobrze
- Jak korzystać z Systeme.io krok po kroku – nawet jeśli jesteś początkująca
- Jak połączyć wszystko w system, który pracuje za Ciebie

To nie będą suche „lekcje wideo”.

To będzie dosłownie praktyczna transformacja.

Z chaosu w którym jesteś aktualnie, do do klarownej ścieżki

Z pomysłów, które od dawna się "kurzą", do realnej sprzedaży

Z wiecznego planowania i kręcenia się w kółko, do prawdziwych efektów!

Wyobraź sobie, że:

- W styczniu masz gotową stronę.
- W lutym zbierasz pierwsze maile i prowadzisz webinar.
- W marcu zarabiasz pierwsze pieniądze z produktu cyfrowego.
- A w kwietniu... myślisz: „dlaczego ja nie zaczęłam wcześniej?”

To jest możliwe.

I setki moich klientów to pokazują.

Dlatego teraz, zanim skończy się ten rok:

Nie pisz kolejnej listy „co byś chciała osiągnąć w Nowym Roku”.

Tylko zrób coś, co sprawi, że w końcu naprawdę się uda.

Dołącz do listy zainteresowanych Akademią tutaj: [Zapisz się na listę](#)

To tylko zapis, bez zobowiązań, ale z dostępem do bonusów, pierwszeństwa i specjalnej ceny.

Jeśli mogłabym Ci streścić jedną z najważniejszych lekcji, jakie wyniosłam z ostatnich 7 lat w biznesie online, to to, że nie wygrywa najlepszy pomysł.

Wygrywa ten, kto działa z sprawdzonym systemem.

W 2026r. nie musisz mieć nowej tożsamości.

Nie musisz „stać się kimś innym”.

Musisz po prostu wdrożyć narzędzie, które da Ci efekt.

A ja już wkrótce, chętnie pokażę Ci jak.

Do zobaczenia!

Temat ? *

Jedno narzędzie, które ogarnia wszystko. Bez WordPressa, bez kodu, bez stresu.

Zapowiedź ?

Czym jest Systeme.io i dlaczego zmienił mój biznes (i życie)?

Body

✖ Przejdź do klasycznego edytor

{first_name},

Dzisiaj chcę Ci opowiedzieć o jedynym narzędziu, które sprawiło, że mój biznes online zaczął wreszcie działać: [Systeme.io](https://systeme.io)

Jeśli słyszysz o nim pierwszy raz, spokojnie.
To nie jest kolejna „modna aplikacja”.
To jest coś, co naprawdę zmienia zasady gry.

Czym jest narzędzie Systeme.io?

Systeme.io to kompletna platforma do budowy i prowadzenia biznesu online.
Pozwala Ci w JEDNYM MIEJSCU:

- stworzyć prostą stronę www
- zbudować lejek sprzedażowy
- ustawić formularze zapisu (landing page)
- wysłać maile do swojej listy
- sprzedawać produkty cyfrowe
- prowadzić kursy online
- zintegrować płatności (w tym Blik, PayPal, Stripe)
- umawiać automatycznego spotkania przez kalendarz
- ustawiać autowebinary
- a nawet wysłać kampanie SMS!

Bez kombinowania.
Bez WordPressa.
Bez kodowania.
Bez miliona zakładek i logowania się wszędzie.

Wiesz jak to u mnie wyglądało wcześniej?

Zanim odkryłam Systeme, moje działania wyglądały tak:

- strona na WordPressie
- mailing w MailerLite
- płatności przez Stripe
- kurs na osobnej platformie
- i dziesiątki integracji, które co chwilę się sypały

Nie wiedziałam, co gdzie działa.
Co przestanie działać.
I ile mnie to jeszcze będzie kosztować.
Dodam, że każde oddzielne rozwiązanie kosztowało mnie fortunę!

A jak wygląda teraz?
Systeme daje mi spokój, kontrolę, klarowność i automatyzację!

Cały mój system działa w jednym miejscu.

Dzięki temu mogę robić to, co najważniejsze: pomagać innym i rozwijać swoją markę!

Dlaczego chcę Cię nauczyć tego narzędzia w Akademii?
Bo nie chodzi tylko o narzędzie.

Chodzi o to, że Systeme.io naprawdę:

- upraszcza wszystko
- jest dostępne po polsku
- ma plan darmowy (do 2000 kontaktów!)
- działa świetnie dla osób początkujących
- pozwala Ci ruszyć ZARAZ, nie za pół roku

I dlatego... to właśnie na nim opieram Akademię Systemu i Automatykacji nad którą rozpoczęłam pracę w grudniu.

W Akademii:

- pokażę Ci Systeme.io krok po kroku
- nauczysz się jak używać jego funkcji w praktyce, klik po kliku
- zbudujesz realny system działania (a nie tylko „znajomość platformy”)

Jeśli chcesz dołączyć na listę zainteresowanych, kliknij tutaj:

[Zapisz się na listę zainteresowanych](#)

Zrobisz pierwszy krok do tego, by w końcu mieć swój system, który działa.

I nie, nie musisz być techniczna.

Wystarczy, że masz marzenie i chęci, a ja pokażę Ci resztę.

Tymczasem z okazji zbliżających się Świąt, życzę Tobie i Twojej rodzinie spokoju, zdrowia, miłości, obfitości i samych radości. Niech ten magiczny czas będzie dla Was cudowną okazją do odpoczynku, refleksji i ładowania pozytywnych baterii na nadchodzący Nowy Rok!

Ściskam,



Temat ? *

„A co jeśli...?” Czyli odpowiedzi na pytania, które możesz mieć :)

Zapowiedź ?

Nie musisz się domyślać, sprawdź czy to dla Ciebie.

Body

[Przejdź do klasycznego ed](#)

{first_name},

Witaj w Nowy Roku 2026! Niech ten rok będzie dla Ciebie obfity we wszystko o czym marzysz! Niech Ci dobra energia sprzyja przez 365 dni z lekkością i radością!

Tymczasem opowiem Ci więcej o czymś nowym, co już "za moment" będzie dostępne!

Wiem, że kiedy myślisz o czymś nowym, a zwłaszcza technicznym – pojawia się milion pytań.
I dobrze, bo to znaczy, że naprawdę się nad tym zastanawiasz.

Dlatego dzisiaj: odpowiadam.

Oto najczęstsze pytania, które słyszę o Akademii Systemu i Automatyzacji:

1. „*Nie znam się na technice. Czy sobie poradzę?*”

Tak! Bo Akademia została stworzona właśnie dla takich osób jak Ty. Każda lekcja to krótki, konkretny tutorial, bez żargonu, krok po kroku, palcem na ekranie. Klikasz dokładnie to, co pokazuję i wszystko zaczyna działać. Nie uczysz się teorii, tylko od razu robisz praktyczne rzeczy, które budują Twój system.

2. „*Czy Akademia jest tylko dla osób, które chcą sprzedawać kursy?*”

Nie.

Akademia jest dla:

Twórców produktów cyfrowych (kursy, ebooki, szablony)
Coachów, mentorów, usługodawców oferujących usługi online
Wirtualnych Asystentek, SMM, freelancerów
Osób w branży MLM, pozyskujących klientów/partnerów biznesowych
Każdego, kto chce mieć system pozyskiwania klientów online

Jeśli masz wiedzę lub usługę i chcesz zacząć zarabiać online – to miejsce dla Ciebie.

3. „*Co dokładnie znajdę w środku?*”

Lekcje video, które pokazują dokładnie co kliknąć, gdzie wejść i jak ustawić
Gotowe szablony i checklisty
Biblioteka materiałów, która stale się rozwija
Sesje Q&A na żywo raz w miesiącu
Wsparcie we wdrażaniu narzędzia Systeme i budowaniu lejków

To jak Netflix, tylko że zamiast seriali oglądasz instrukcje, które budują Ci biznes ;)

4. „*Co jeśli chcę zrezygnować? Czy coś mnie wiąże?*”

Nic. Zero zobowiązań. Akademia działa w modelu subskrypcyjnym, jak Netflix:
Płacisz miesięcznie
Uczysz się we własnym tempie
Możesz zrezygnować w dowolnym momencie – jednym kliknięciem
Nie ma żadnych umów, haczyków ani „małego druczku”.

5. „Co z osobami, które mają już kurs Biznes na Autopilocie?”

Świetne pytanie! Biznes na Autopilocie to strategia, mindset i cały plan budowania oferty, lejków i skalowania biznesu.

Akademia Systemu i Automatyzacji to techniczne „know-how” czyli jak to wszystko zrobić w Systeme.io oraz rozłożenie wszystkich funkcji Systeme na małe kawałeczki, aby jak najlepiej wykorzystywać narzędzie Systeme w swoim biznesie.

To się pięknie uzupełnia. Masz strategię z BNA? Akademia pomoże Ci wdrożyć ją w praktyce krok po kroku – szybciej, prościej i bez stresu.

6. „Kiedy Akademia rusza? I jak się zapisać?”

Oficjalny start już w styczniu (prawdopodobnie 12 stycznia jeśli dobrze pójdzie)!

Ale aktualnie, wciąż trwa zapis na listę zainteresowanych.

Zapis nic nie kosztuje, do niczego nie zobowiązuje, ale daje Ci:

pierwszeństwo przy starcie
dostęp do bonusów
i najniższą możliwą cenę (99 zł/mies)

[Kliknij tutaj i dołącz teraz](#)

Jeśli masz jeszcze inne pytania, po prostu odpisz na tego maila :)
Z przyjemnością Ci odpowiem.

Pozdrawiam ciepło,

Temat 

Nie planuj 2026 bez tego...

Zapowiedź 

Zanim zaczniesz nowy rok, upewnij się, że masz to, co daje prawdziwe efekty.

Body

 [Przejdź do klasycznego edyt](#)

{first_name},

Nie wiem, jaki był Twój 2025 rok.
Może pełen przełomów, może walki, a może wciąż czekasz, aż coś „w końcu ruszy”.

Ale wiem jedno:
Jeśli chcesz, żeby 2026 był rokiem efektów, nie wystarczą tylko marzenia, plany i dobre intencje.
Potrzebujesz SYSTEMU.

Takiego, który:

- działa, kiedy Ty odpoczywasz
- zbiera Twoich idealnych klientów
- prowadzi ich przez ofertę
- i sprzedaje automatycznie, każdego dnia

Właśnie taki system zbudowałam dla siebie i pomagam teraz tworzyć go moim klientom: kobietom i mężczyznom takim jak Ty, którzy mają ogromną wiedzę, pasję i misję... ale nie chcą więcej tracić czasu na chaos techniczny, próby i błędy.

I dlatego już wkrótce poprowadzę specjalne szkolenie na żywo, które pokaże Ci dokładnie:

Jak zbudować system sprzedaży online w 7 dni – bez programisty, bez WordPressa, bez stresu
Jak stworzyć prosty, dochodowy lejek pozyskujący klientów
Jak w końcu zapanować nad swoim biznesem technicznie i mentalnie
I jak działać z lekkością i efektem, a nie z frustracją i spiną

Tytuł szkolenia:
„Zrób to raz, a dobrze – stwórz swój system sprzedaży online na 2026r. w 7 dni”

To szkolenie będzie wprowadzeniem do mojej nowej Akademii Systemu i Automatyzacji – czyli miejsca, w którym nauczysz się w praktyce, jak ogarnąć cały biznes online na jednej platformie.

Ale uwaga:
To wydarzenie odbędzie się tylko raz na żywo 15/01 o godz. 18.00 PL
Będą specjalne bonusy i wyjątkowa oferta tylko dla uczestników.

Jeśli czujesz, że:
Czas działać mądrzej, nie ciężiej
Chcesz wejść w rok 2026 z konkretnym planem, nie kolejnym postanowieniem
I w końcu chcesz to wszystko uporządkować raz na zawsze...
To to szkolenie jest dla Ciebie.

Linka wyśle Ci w następnej wiadomości (zaglądaj do skrzynki 15 stycznia!)

2026 może być rokiem przełomu.
Ale tylko jeśli działasz inaczej niż w poprzednich latach.
Nie szybciej i nie więcej.
Po prostu – z systemem, który jest sprawdzony i działa!

Do zobaczenia na szkoleniu!



W praktyce więc kampania rozgrzewająca zrobiła trzy rzeczy naraz.

- Po pierwsze, **odświeżyła główny problem** i przypomniała, co naprawdę blokowało odbiorców przez cały rok.
- Po drugie, **nadała temu problemowi większą wagę**, pokazując jego cenę w postaci straconego czasu, energii i niespełnionych planów.
- Po trzecie, ustawiła Akademię jako **praktyczne rozwiązanie** na nowy rok - coś, co daje nie tylko wiedzę, ale przede wszystkim strukturę, system i realne wdrożenie.

Można więc powiedzieć, że ta kampania nie sprzedawała jeszcze wprost, ale robiła coś, bez czego późniejsza sprzedaż byłaby dużo trudniejsza: **przygotowywała odbiorcę do decyzji**. Sprawiała, że gdy przyszło zaproszenie na szkolenie live i późniejsze otwarcie sprzedaży, rynek nie był już zimny. Był świadomy problemu, świadomy stawki i świadomy tego, że Akademia może być dokładnie tym, czego potrzebuje, żeby wejść w nowy rok inaczej niż zwykle.

Mini-struktura tej fazy

Cel kampanii rozgrzewającej

Celem tej fazy nie było jeszcze domknięcie sprzedaży, ale zbudowanie gotowości zakupowej. **Komunikacja miała przypomnieć odbiorcy, że problem nadal istnieje, że nie zniknął przez ostatnie miesiące i że jeśli nic się nie zmieni, bardzo łatwo przeniesie się także na kolejny rok.** W grudniu ten przekaz działa szczególnie mocno, bo naturalnie łączy się z bilansem roku, poczuciem niedosytu i potrzebą nowego otwarcia.

Główne motywy komunikacyjne

Najmocniej wracały tu cztery motywy.

Pierwszy: **kolejny rok minął, a systemu nadal brak.**

To był bardzo silny punkt wejścia, bo uderzał w prawdę, której wiele osób nie chce sobie mówić wprost. Pomysły były, intencje były, ale efekty nie przyszły, bo brakowało narzędzia, struktury i technicznego poukładania.

Drugi: **problemem nie jest brak chęci, tylko brak systemu.**

To ważne, bo zdejmowało z odbiorcy poczucie winy. Komunikat nie brzmiał: „nie działałaś wystarczająco mocno”, tylko: „próbowałaś, ale działałaś bez odpowiedniej struktury”. To buduje ulgę i otwiera człowieka na rozwiązanie.

Trzeci: **postanowienia bez systemu nic nie zmieniają.**

To był bardzo celny motyw końcówki roku. Pokazywał, że sama motywacja, wizja czy ambitne cele nie wystarczą, jeśli nie stoi za nimi konkretna nawigacja i narzędzie.

W mailach Akademia była nawet porównana do GPS-u, który prowadzi użytkownika przez cały proces krok po kroku.

Czwarty: **Akademia jako sposób wejścia w nowy rok z gotowym systemem.**

Nie chodziło już o ogólną inspirację, ale o obraz bardzo konkretnego efektu: działającej strony, pierwszego lejka, podłączonych płatności, listy mailingowej i systemu, który wspiera sprzedaż w tle. To bardzo dobrze osadzało ofertę w praktyce.

Rola tej fazy w całym lejku

Ta kampania była **mostem między walidacją i budową produktu a właściwą premierą.** To ona przesunęła odbiorcę z etapu „brzmi ciekawie” do etapu „nie chcę kolejnego roku bez efektów”. **Dzięki temu późniejsze szkolenie live nie trafiło do zimnej listy, tylko do osób, które były już emocjonalnie i mentalnie przygotowane na zmianę.** To ogromna różnica, bo sprzedaż nie zaczyna się w momencie otwarcia koszyka. **Sprzedaż zaczyna się wtedy, gdy odbiorca naprawdę poczuje wagę problemu i zobaczy rozwiązanie jako pilne i potrzebne.**

Zadanie praktyczne: przygotuj rynek do zakupu

1. Co przez ostatni rok lub ostatnie miesiące blokowało Twojego odbiorcę?
2. Jak możesz mu to przypomnieć bez zawstydzania i bez moralizowania?
3. Jak pokażesz koszt braku decyzji?
4. Jak osadzisz swój produkt jako rozwiązanie „na teraz”, a nie „kiedyś”?
5. Jaki temat lub motyw może najlepiej zagrać w Twojej kampanii rozgrzewającej?

Ćwiczenie wdrożeniowe

Napisz 3 tematy maili rozgrzewających:

Mail 1 — przypomnienie problemu:

.....

Mail 2 — koszt dalszego odkładania:

.....

Mail 3 — nowa możliwość / nowy start:

.....

9. Szkolenie live jako most między rozgrzaniem rynku a sprzedażą

Po kampanii rozgrzewającej rynek był już świadomy problemu. Odbiorcy wiedzieli, co ich blokuje, widzieli cenę chaosu i byli coraz bardziej gotowi na zmianę. Ale nadal brakowało jednego elementu: **momentu, w którym cały ten problem zostanie uporządkowany w praktyczny sposób, a rozwiązanie pokaże się jako coś realnego**, a nie tylko „obietującego”. Właśnie dlatego centralnym punktem przejścia między rozgrzaniem rynku a sprzedażą stało się szkolenie live. Zamiast otwierać sprzedaż wyłącznie przez maile, **wybrałam format, który pozwala dać wartość, zbudować zaufanie i pokazać logiczną drogę do efektu jeszcze zanim padnie oferta.**

To był bardzo dobry wybór strategiczny. Sam mailing mógłby oczywiście sprzedać część miejsc, ale **live dawał dużo więcej**. Pozwalał zobaczyć mnie na żywo, usłyszeć sposób tłumaczenia, poczuć energię i przekonać się, że ten temat rzeczywiście można ogarnąć prosto, spokojnie i bez technicznego zadęcia. To szczególnie ważne przy produkcji takim jak Akademia, bo odbiorca nie kupuje tutaj tylko dostępu do platformy. Kupuje poczucie, że w końcu ktoś przeprowadzi go przez technikę krok po kroku. Tego nie da się zbudować tak samo mocno jednym mailem sprzedażowym. **Live był więc nie tylko narzędziem promocyjnym, ale też formą demonstracji stylu nauczania i jakości wsparcia**, które później obiecywała Akademia.

Temat szkolenia został sformułowany następująco:

„**Zrób to raz, a dobrze - stwórz swój system sprzedaży online na 2026 r. w 7 dni**”. Ten tytuł od razu łączył kilka rzeczy, które były już wcześniej budowane w komunikacji. Po pierwsze: prostotę. Po drugie: potrzebę zrobienia czegoś raz, ale porządnie. Po trzecie: konkretny efekt, czyli system sprzedaży online. Po czwarte: bardzo wyraźny kontekst czasowy, czyli wejście w nowy rok z czymś gotowym, a nie znów tylko z planem. Już sam **temat live'a działał więc jak kontynuacja całej wcześniejszej narracji.**

Bardzo ważne było też to, co miało wydarzyć się podczas samego szkolenia. To nie miało być ogólne wystąpienie motywacyjne ani przegląd funkcji platformy. **Struktura live'a była ułożona tak, żeby przeprowadzić odbiorcę przez bardzo konkretną ścieżkę:** od uświadomienia sobie, dlaczego stoi w miejscu, przez pokazanie obrazu przyszłości, aż po prostą mapę działania w 5 krokach. Już w zapowiedzi pojawiało się mocne ustawienie: „to nie będzie typowe szkolenie... to będzie plan wdrożenia”, a także **jasna obietnica**, że na końcu odbiorca dostanie wybór: może próbować robić to sam albo wejść do Akademii i przejść cały proces razem, ekran po ekranie. To było bardzo uczciwe i jednocześnie bardzo sprytne, bo **od początku komunikowało wartość, a nie ukrywało, że na końcu pojawi się następny krok.**

Najmocniejsze w tym webinarze było to, że przejście do oferty nie następowało nagle. Ono było **logicznym skutkiem całego szkolenia**. Najpierw pojawiał się problem: chaos techniczny, rozgrzebane narzędzia, brak kolejności, robienie contentu bez sprzedaży, lęk przed techniką. Następnie przychodził kontrast i diagnoza: problemem nie jesteś Ty, tylko brak systemu. Potem pojawiał się obraz przyszłości: spokój, porządek, jeden link, automatyczne działania, możliwość odpoczynku bez poczucia winy. Następnie uczestnik

dostawał konkretną wartość w postaci systemu w 5 krokach oraz krótkiego demo. Dopiero po tym następowała zmiana paradygmatu - z „potrzebuję więcej motywacji” na „potrzebuję systemu” ... i dopiero wtedy oferta Akademii jako miejsca wdrożenia. To jest właśnie ten moment, w którym sprzedaż przestaje być „doklejoną prezentacją produktu”, a staje się **naturalnym kolejnym etapem.**

W praktyce webinar pełnił więc rolę mostu.

Łączył emocjonalne napięcie z wcześniejszej kampanii z konkretną ścieżką działania.

Łączył edukację z ofertą.

Łączył problem z rozwiązaniem.

I co najważniejsze: **przygotowywał odbiorcę do zakupu w sposób, który nie wymagał agresywnej presji, bo decyzja zakupowa była osadzona w zrozumieniu, a nie w impulsie.**

Cel szkolenia

Celem szkolenia nie było tylko „zrobić webinar i zaprosić do zakupu”.

To był dużo bardziej strategiczny element całej premiery. Live miał przede wszystkim dać odbiorcy realną wartość, uporządkować problem, pokazać prostą mapę działania i **zbudować zaufanie do tego, że Akademia rzeczywiście pomoże przejść od chaosu do systemu.** W agendzie szkolenia już na początku pojawia się obietnica: uczestnik dostanie mapę, checklistę, 5 kroków, demo i Q&A. To bardzo mocno ustawia wydarzenie jako konkretne i użyteczne, a nie wyłącznie sprzedażowe.

Temat ? *

Zrób to raz, a dobrze – link do szkolenia na żywo 15.01 o 18:00

Zapowiedź ?

Stwórz system sprzedaży online w 2026 roku bez kodowania, stresu i miliona narzędzi.

Body

✳️ [Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Chcę Cię dziś zaprosić na coś wyjątkowego – szkolenie online na żywo, które może całkowicie odmienić Twój sposób działania w 2026 roku.

Kiedy?

15 stycznia (Czwartek)

Godzina: 18:00 (czasu PL)

Gdzie? Na YouTube – wystarczy kliknąć link i dołączyć

Tytuł szkolenia:

„Zrób to raz, a dobrze – stwórz swój system sprzedaży online w 2026 roku krok po kroku”

To spotkanie dla Ciebie, jeśli chcesz:

- w końcu ogarnąć techniczną stronę swojego biznesu
- przestać tracić czas na chaos, WordPressa i narzędziowe kombinacje
- mieć jeden prosty system, który zbiera klientów i sprzedaje automatycznie

Na szkoleniu dowiesz się:

- Jak zbudować system sprzedaży online w 7 dni – nawet jeśli technika Cię przeraża
- Jakie elementy musi zawierać Twój działający lejek (i w jakiej kolejności)
- Dlaczego Systeme.io to najprostsze narzędzie, które ogarnie wszystko w jednym miejscu
- Jak uniknąć najczęstszych błędów, przez które 80% twórców stoi w miejscu
- I co możesz zrobić od zaraz, żeby w 2026 ruszyć naprawdę z efektem

BONUSY

Na końcu spotkania **opowiem też o mojej Akademii Systemu i Automatyzacji**, czyli platformie, która pomoże Ci zrealizować wszystko to, o czym będziemy mówić, krok po kroku.

Tylko osoby obecne na żywo dostaną dostęp do unikalnych bonusów i skorzystają z najniższej możliwej ceny startowej!

Nie przegap tego spotkania.

Zrób sobie herbatę, weź zeszyt i spędź ten wieczór ucząc się, jak raz a dobrze uporządkować swój biznes online.

👉 [\[Kliknij tutaj, żeby dołączyć do szkolenia na YouTube\]](#)
(Link możesz też dodać do kalendarza!)

Do zobaczenia 15 stycznia!

Drugim celem było **uporządkowanie problemu**, z którym odbiorca mierzył się od miesięcy.

Wcześniejsze maile i kampania rozgrzewająca budowały świadomość tego bólu, ale live miał dać nazwę, strukturę i logikę. Zamiast kolejnego „masz chaos”, uczestnik dostawał jasny komunikat: problemem nie jesteś Ty, problemem jest brak systemu, czyli **brak kolejności, logiki i jednego miejsca, które spina sprzedaż online**. To była bardzo ważna zmiana, bo odbiorca przestawał obwiniać siebie, a zaczynał rozumieć prawdziwe źródło blokady.

Trzecim celem było **pokazanie prostej mapy działania**.

Nie wystarczy powiedzieć komuś, że potrzebuje systemu. Trzeba jeszcze pokazać, z czego ten system się składa. I właśnie po to pojawił się rdzeń szkolenia: system sprzedaży online w 5 krokach. To była forma mini-transformacji już na samym live'ie. Uczestnik wychodził nie tylko z emocją „to ma sens”, ale też z **konkretnym szkicem tego, co powinno się wydarzyć po kolei**.

Czwartym celem było **zbudowanie zaufania**.

Nie przez obietnice, ale przez **sposób prowadzenia**. Live pokazywał, że **potrafię tłumaczyć rzeczy techniczne prosto**, praktycznie i bez tworzenia dodatkowego stresu. Krótkie demo, interakcje na czacie, Q&A i konkretne przykłady wzmocniały poczucie, że Akademia nie będzie kolejnym miejscem z teorią, tylko praktycznym wsparciem we wdrożeniu.

Dopiero piątym celem było **zaproszenie do Akademii**.

I właśnie dlatego to działało. Oferta nie pojawiała się na początku ani nie była główną treścią wydarzenia. **Pojawiała się dopiero wtedy, gdy uczestnik już rozumiał swój problem, zobaczył prostą mapę, poczuł ulgę** i usłyszał, że nie potrzebuje więcej motywacji, tylko systemu. Dzięki temu Akademia nie była odbierana jako „sprzedaż po webinarze”, tylko jako logiczny następny krok dla osób, które chcą wdrożyć to wszystko z pomocą i szybciej.

Temat ? *

Zaczynamy Szkolenie "Zrób To Raz A Dobrze" [link w środku]

Zapowiedź ?

Zobacz, jak zbudować swój system sprzedaży online w 2026 – krok po kroku

Body

✧ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Właśnie startujemy ze szkoleniem:
„Zrób to raz, a dobrze – stwórz swój system sprzedaży online w 2026 roku krok po kroku”

Link do wejścia:

[Kliknij tutaj, żeby dołączyć](#)

Przygotuj herbatę, zeszyt i trochę przestrzeni tylko dla siebie.

Zaczynamy punktualnie o 18:00 – kliknij teraz i przywitaj się w czacie :)

✧ [Kliknij tutaj i dołącz do szkolenia](#)

Do zobaczenia!



Klaudia Stawiarska

Twoja Instruktorka Biznesu Online

Pomagam Ci zbudować dochodowy biznes online na autopilocie

Struktura szkolenia

Struktura tego live'a była bardzo dobrze przemyślana i warto ją zbadać tutaj, jako osobne case study mechaniki sprzedaży, bo tu naprawdę widać logiczne prowadzenie odbiorcy.

Problem: czemu ludzie stoją w miejscu

Pierwszy mocny segment szkolenia dotyczył problemu. Padały tam dokładnie te elementy, które wracały już wcześniej w komunikacji: chaos techniczny, rozgrzebane narzędzia, brak kolejności, tworzenie contentu bez sprzedaży i opór wynikający z poczucia „nie jestem techniczna”. To bardzo mocny punkt wyjścia, bo od razu buduje rozpoznanie. Uczestnik nie słyszy abstrakcyjnej teorii, tylko własne codzienne frustracje nazwane wprost. Kluczowe zdanie z tej części brzmiało: „**Problemem nie jesteś Ty. Problemem jest brak systemu.**” To jest bardzo ważny moment psychologiczny, bo zdejmował ciężar winy z człowieka i przenosił go na brak struktury.

Obraz przyszłości: co daje system

Następnie pojawia się obraz przyszłości. To etap, w którym odbiorca ma zobaczyć, po co w ogóle to wszystko. W szkoleniu było to podane bardzo konkretnie: wiesz, co robić w poniedziałek zamiast „kiedyś”, klient dostaje wszystko automatycznie, masz jeden link, który ma sens, możesz odpocząć bez poczucia winy. Najmocniejsze zdanie z tej części to: **„System to spokój. Brak systemu to praca w stresie.”** To idealnie zamienia techniczne zagadnienie w bardzo ludzki benefit. Nie chodzi o samą platformę. Chodzi o spokój, porządek i przewidywalność.

System w 5 krokach

To był środek szkolenia i prawdziwe „mięso”. Uczestnik dostawał prosty model działania:

1. jedno narzędzie: Systeme.io
2. strona zapisu i formularz
3. sekwencja maili
4. oferta do kupienia
5. automatyzacja i skalowanie.

Każdy krok był pokazany nie tylko przez „co”, ale też „po co” i „jaki jest najczęstszy błąd”. To bardzo mocna konstrukcja edukacyjna, bo nie tylko porządkuje proces, ale też od razu rozbraja typowe potknięcia. Do tego dochodziło **krótkie mikro-demo pokazujące prostą regułę automatyzacji po zapisie**. To z jednej strony budowało wartość, a z drugiej dawało uczestnikowi przedsmak tego, jak wygląda uczenie się w praktyce.

Zmiana paradygmatu: Potrzebny jest system, a nie ciągła motywacja

Po części edukacyjnej następował bardzo ważny segment mentalny. Padało tam zdanie: **„Nie potrzebujesz więcej motywacji. Potrzebujesz systemu.”** To był genialny most do oferty, bo przestawiał sposób myślenia odbiorcy. Zamiast dalej wierzyć, że problemem jest brak dyscypliny albo słaba organizacja, uczestnik zaczynał widzieć, że bez właściwej kolejności i narzędzia będzie wciąż wracał do tego samego miejsca. Ten segment zamieniał Akademię z „fajnego kursu technicznego” w odpowiedź na dużo głębszy problem: brak systemu, który daje stałe wyniki zamiast chwilowych zrywów.

Oferta: Akademia jako wdrożenie, nie kolejna teoria

Dopiero po całej tej ścieżce pojawiała się oferta Akademii. I to jest jeden z najmocniejszych elementów tej premiery. **Akademia nie była prezentowana jako „kolejna dawka wiedzy”, ale jako miejsce wdrożenia.** Padały tu trzy bardzo mocne komunikaty: tutoriale ekran po ekranie bez zgadywania, gotowe szablony stron, maili i lejków oraz techniczne Q&A, żeby nie siedzieć trzy dni nad jednym guzikiem. Do tego doszło bardzo jasne ustawienie, dla kogo jest ten produkt: dla osób nietechnicznych, które chcą prostoty i szybkiego wdrożenia. Pojawiła się też cena premierowa: 99 zł miesięcznie i element bezpieczeństwa: możliwość rezygnacji w dowolnym momencie. To świetnie usuwało opór i domykało prezentację oferty.

Q&A na żywo

Na końcu odbyło się Q&A, ale nie jako luźny dodatek. Zasada była bardzo czytelna: każda odpowiedź kończyła się mini-mostem do Akademii, pokazując, że dany problem jest rozwinięty krok po kroku w konkretnym module. To bardzo elegancki sposób sprzedaży, bo nie wciska oferty na siłę, tylko naturalnie pokazuje, że jeśli ktoś chce wejść głębiej, to ma gdzie.

Dlaczego ten webinar działał sprzedażowo

To szkolenie działało tak dobrze, bo było oparte na bardzo logicznej strukturze:

problem → diagnoza → mapa → rozwiązanie → oferta

Najpierw uczestnik widział siebie i swoje blokady.

Potem rozumiał, dlaczego stoi w miejscu.

Następnie dostawał prostą mapę działania.

Potem zmieniał sposób myślenia z „muszę się bardziej zmotywować” na „muszę działać w systemie”.

A dopiero na końcu dostawał ofertę, która nie brzmiała jak przypadkowy upsell, tylko jak naturalne miejsce wdrożenia tego, czego właśnie się nauczył.

I właśnie dlatego live był tak ważnym mostem między rozgrzaniem rynku a sprzedażą.

Nie tylko zwiększał zaufanie.

On sprawiał, że zakup Akademii przestawał być „decyzją o kursie”, a stawał się decyzją o wdrożeniu systemu, który uczestnik już zaczął rozumieć i chcieć.

Zadanie praktyczne: zaprojektuj własne szkolenie live jako most do oferty

1. Jaki jeden główny problem ma uporządkować Twoje szkolenie?
2. Jaką prostą mapę działania możesz pokazać podczas live'a?
3. Jaką jedną zmianę myślenia chcesz wywołać u odbiorcy?
4. Co uczestnik powinien zrozumieć, zanim pokażesz ofertę?
5. W którym momencie zaproszenie do produktu będzie naturalnym kolejnym krokiem?

Ćwiczenie wdrożeniowe: uzupełnij szkielet swojego live'a

Temat szkolenia:

.....

Problem, od którego zaczynam:

.....

Mapa / kroki, które pokażę:

.....

Jedno kluczowe zdanie, które ma zmienić sposób myślenia odbiorcy:

.....

Jak płynnie przejdę do oferty:

.....

10. Otwarcie sprzedaży i kampania po szkoleniu

Po szkoleniu live rynek był już dobrze przygotowany. Odbiorcy rozumieli problem, znali logikę systemu sprzedaży online, widzieli prostą mapę działania i wiedzieli, że Akademia nie jest kolejnym kursem o teorii, tylko miejscem wdrożenia. To oznaczało, że **można było przejść do klasycznej kampanii sprzedażowej**. Ale „klasycznej” nie znaczy tu suchej czy sztywnej. Nadal najważniejszą rolę odgrywały historia, edukacja, emocje i konkret. Zamiast zasypywać ludzi na liście mailowej samymi CTA, **każdy kolejny mail zdejmował inny opór i wzmacniał inną motywację do zakupu**.

Sekwencja po szkoleniu była rozpisana bardzo logicznie. Najpierw szło otwarcie sprzedaży i prosty call to action. Potem pojawiał się mail o zawartości Akademii, żeby odbiorca mógł zobaczyć, co konkretnie dostaje. Następnie wysyłana była powtórka szkolenia, co pozwalało wrócić do wartości i uzupełnić wiedzę osobom, które nie mogły być na live albo jeszcze nie były gotowe na decyzję. Kolejny mail podnosił temat kosztu braku decyzji. Następny budował wizję tego, jak mogłoby wyglądać życie i biznes po wdrożeniu systemu. Później pojawiała się historia Marty jako case study klientki, które jednocześnie zbijało opór technologiczny.

A ostatnie dwa dni to już świadome domykanie: 1 dzień do końca, ostatni dzień i ostatnie godziny. **Taka sekwencja działa dobrze, bo nie powtarza w kółko tego samego argumentu, tylko krok po kroku przeprowadza człowieka przez decyzję.**

Logika kampanii sprzedażowej w skrócie:

Dzień 1: otwarcie i prosty CTA

Dzień 2: zawartość produktu

Dzień 3: powtórka szkolenia

Dzień 4: koszt bezczynności

Dzień 5: wizja życia po wdrożeniu systemu

Dzień 6: case study klientki + zbitcie lęku technologicznego

Dzień 7: presja czasu, ostatni dzień, ostatnie godziny

Najważniejsze jest jednak to, że nawet w tej najbardziej sprzedażowej fazie odbiorca nadal nie kupował „dostępu do lekcji o narzędziu”. On **kupował spokój, prostotę, system i ulgę od technicznego chaosu**. W mailach bardzo wyraźnie wracały sformułowania o tym, że Akademia daje klarowny plan wdrożenia, gotowe lekcje, szablony i instrukcje krok po kroku, spokój, bo nie trzeba tego wszystkiego wymyślać samodzielnie, a także system, który działa nawet wtedy, gdy właściciel biznesu jest offline. To jest bardzo ważne, bo właśnie na tym **poziomie emocjonalnym i praktycznym podejmowana była decyzja zakupowa**.

Strategia oferty

Oferta została skonstruowana bardzo rozsądnie i miała kilka mocnych elementów, które razem zwiększały gotowość do zakupu.

Pierwszy z nich to **cena premierowa 99 zł miesięcznie**. Była jasno przedstawiona jako warunek dostępny tylko na starcie. Po premierze cena rosła do **149 zł miesięcznie**, a dodatkowo znikały bonusy premierowe i kończyły się najkorzystniejsze warunki wejścia. Dzięki temu odbiorca widział realną korzyść z dołączenia teraz, a nie „kiedyś później”. To nie była sztuczna promocja bez konsekwencji, tylko bardzo czytelny układ: wcześniejsza decyzja oznaczała lepszy start.

Drugim elementem to **możliwość rezygnacji w dowolnym momencie**. To był bardzo ważny komunikat bezpieczeństwa, szczególnie dla osób, które mogły mieć opór przed kolejną subskrypcją albo obawę, że „utkną” w czymś na dłużej. Dzięki temu oferta nie brzmiała jak zobowiązanie, tylko jak bezpieczne wejście do programu, który można przetestować bez dużego ryzyka. W kampanii ostatnich godzin ten element był podkreślony jeszcze mocniej: „nie ryzykujesz nic”. To bardzo dobrze rozbierało napięcie związane z decyzją zakupową.

Trzecim elementem były **bonusy premierowe**, które były ograniczone czasowo. Ich rola była podwójna. Z jednej strony wzmacniały poczucie wyjątkowości startu. Z drugiej strony budowały dodatkowy powód, by nie odkładać decyzji. To ważne, bo wiele osób nie potrzebuje tylko argumentu „to jest dobre”, ale też powodu „dlaczego właśnie teraz”. Bonusy bardzo dobrze pełnią tę funkcję, jeśli są dobrze osadzone w całości oferty.

Czwarty element to **bezpieczeństwo zakupu** rozumiane szerzej niż tylko możliwość rezygnacji. Chodzi też o sposób komunikacji: produkt był pokazany jako narzędzie dla osób nietechnicznych, początkujących, przytłoczonych i zmęczonych chaosem. W praktyce odbiorca nie słyszał: „to platforma z masą funkcji, musisz się wszystkiego nauczyć”. Słyszał: „uczysz się krok po kroku, bez stresu, w swoim tempie, z gotowymi szablonami, wsparciem i Q&A”. To jest ogromna różnica psychologiczna. **Produkt przestaje wtedy wydawać się trudny, a zaczyna wydawać się bezpieczny i osiągalny.**

Można więc powiedzieć, że strategia oferty opierała się na pięciu filarach:

- niska cena wejścia na starcie
- wzrost ceny po premierze
- bonusy ograniczone czasowo
- możliwość rezygnacji w każdej chwili
- poczucie bezpieczeństwa dla osób nietechnicznych

Logika kampanii sprzedażowej: analiza e-maili

Dzień 1: otwarcie sprzedaży i prosty CTA

Pierwszy dzień po szkoleniu miał jedno główne zadanie: otworzyć sprzedaż jasno i bez komplikowania. Po live'ie odbiorcy byli już po wartościowej części edukacyjnej, więc nie trzeba było od nowa tłumaczyć całego kontekstu. Potrzebny był prosty komunikat: Akademia jest już otwarta, możesz dołączyć teraz. To był moment zebrania „najgorętszych” osób - tych, które po szkoleniu były już gotowe na decyzję i potrzebowały tylko czytelnego kroku dalej. Tu **najważniejsza była prostota, brak przeciążenia i jasne CTA.**

Temat 

{first_name}, już jest! Akademia Systemu i Automatykacji jest już dostępna!

Zapowiedź 

Tylko przez następne 7 dni skorzystaj z najlepszych warunków!

Body

 [Przejdź do klasycznego edytora](#)

Cześć!! Tu Klaudia.

Nareszcie!!!
Moja Akademia Systemu i Automatykacji jest już dostępna!!

Zbuduj swój lejek w jeden dzień z jednym narzędziem – nawet jeśli technika Cię przeraża...

[Kliknij tutaj](#), aby otrzymać dostęp do Akademii Systemu i Automatykacji, zanim cena promocyjna wygaśnie!!

Cena promocyjna: 99 PLN/msc
Za 7 dni będzie kosztować 149 PLN/msc.

Do zobaczenia!!
Klaudia



Dzień 2: zawartość produktu

Drugi dzień służył osobom, które jeszcze myślały: „ok, ale co dokładnie dostaję?”. Tu pojawiał się mail o zawartości Akademii. To bardzo ważny etap, bo nawet gdy ktoś emocjonalnie chce zmiany, **nadal potrzebuje racjonalnego uzasadnienia zakupu**. W tej części komunikacji były więc podkreślane konkretne elementy produktu: tutoriale ekran po ekranie, szablony, instrukcje krok po kroku, możliwość zbudowania strony, lejka, mailingu i automatyzacji oraz dostęp do wsparcia i Q&A. Taki mail przekłada pragnienie na konkret.

Temat 

co jest zawarte w mojej nowej Akademii Systemu i Automatyzacji?

Zapowiedź 

Body

 Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Spośród setek dostępnych platform, na których możesz stworzyć strony www, sprzedawać swoje kursy i ebooki, budować listy mailowe i lejki sprzedażowe, platforma Systeme jest najprostszą, dzięki której rozwinęłam biznes online, generujący 6 cyfrowe dochody!!!

Korzystając z Wordpressa i miliona wtyczek, musiałam spędzić dziesiątki godzin, żeby się tego wszystkiego nauczyć, potem kolejne dziesiątki godzin, żeby to wszystko razem połączyć, potem setki godzin na pilnowaniu czy nic się "nie wykracza" i naprawianiu tego "co się wykraczyło"... a do tego wszystkiego wydałam fortunę, żeby móc to wszystko testować.

[W mojej najnowszej Akademii pokazuję JEDNO narzędzie, na którym zbudowałam cały mój biznes w zaledwie 3 miesiące, bez "technicznego bólu głowy".](#)

Jeśli chcesz oszczędzić czas i pieniądze, naucz się jednego narzędzia, RAZ A DOBRZE! i skup się na rozwoju swojego biznesu.

Cena premierowa: 99zł/msc*

*Za 7 dni będzie 149zł/msc.

[Kliknij tutaj i zgarnij dostęp do Akademii już dziś, zanim podniosę cenę do 149zł/msc!](#)

Do zobaczenia w środku!
Klaudia



Dzień 3: powtórka szkolenia

Trzeci dzień to bardzo sprytny ruch. Zamiast ponownie sprzedawać „na sucho”, dajesz powtórkę szkolenia. To pozwala wrócić do wartości, jeszcze raz przejść przez logikę całego systemu i uzupełnić luki u osób, które nie były na live albo nie obejrzały go w całości. Powtórka działa też dlatego, że **część osób potrzebuje usłyszeć coś drugi raz**, zanim naprawdę uświadomi sobie problem i rozwiązanie. To nie jest tylko „przypomnienie”. To kolejna szansa na dojrzewanie decyzji.

Temat 2

Nie zdążyłaś na szkolenie? Mam dla Ciebie powtórkę!

Zapowiedź 1

Body

✎ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Jeśli nie mogłaś być z nami na żywo, nic straconego!

Właśnie udostępniam powtórkę szkolenia:

[„Zrób to raz, a dobrze – stwórz swój system sprzedaży online w 2026 roku krok po kroku”. Kliknij tutaj i obejrzyj powtórkę](#)

Po szkoleniu oficjalnie otworzyłam drzwi do Akademii Systemu i Automatyzacji!

To moje techniczne centrum dowodzenia dla osób, które mają już dość tkwienia w miejscu i chcą wreszcie ruszyć z automatyzacją, stronami, mailami i sprzedażą online.

W Akademii:

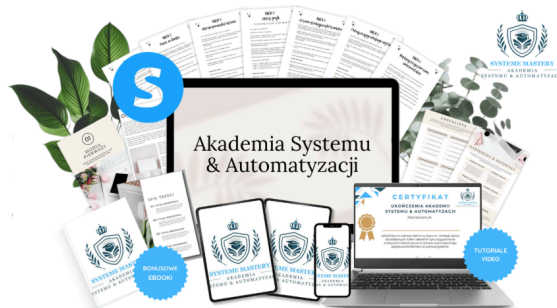
- uczysz się Systeme.io krok po kroku
- oglądasz krótkie lekcje i od razu działasz
- tworzysz swój system – i masz go gotowego w kilka dni
- co miesiąc masz dostęp do sesji Q&A
- masz moje wsparcie i sprawdzoną drogę

[Kliknij tutaj i dołącz do Akademii w specjalnej cenie premierowej – tylko 99 zł / mies. \(cena obowiązuje tak długo, jak Twoja subskrypcja\)](#)

*(po premierze cena będzie 149zł/mies. dla nowych subskrybentów).
Możesz zrezygnować w każdej chwili.*

Nie czekaj na „idealny moment”.
Bo ten moment jest... właśnie teraz.

Do zobaczenia na pokładzie!
Klaudia



Dzień 4: koszt bezczynności

Czwarty dzień podnosił stawkę. To moment, w którym nie wystarczy już mówić tylko o korzyściach. Trzeba nazwać cenę pozostania w tym samym miejscu. W tym mailu mocno **wybrzmiewały konsekwencje dalszego odwlekania**: zostajesz w trybie szukania rozwiązania, konkurencja idzie dalej, chaos narzędzi zabiera czas, wyglądasz mniej profesjonalnie w oczach klientów, tracisz pieniądze, tracisz potencjalne zarobki i dodatkowo tracisz najlepszą cenę. To bardzo dobrze działa, bo wiele osób bardziej mobilizuje perspektywa straty niż sama obietnica zysku.

Temat ? *

Jaką cenę płacisz, nie dołączając do Akademii teraz?

Zapowiedź ?

Body

✎ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

chcę do Ciebie dziś napisać zupełnie inaczej niż zwykle.
Bez obiecywania cudów i bez marketingowej presji.
Po prostu szczerze i do rzeczy.

Być może zapisałaś się na moją listę osób zainteresowanych Akademią i
teraz się wahasz czy dołączyć...

Więc w rzeczywistości masz teraz dwie opcje:
Jedna to dołączenie do Akademii.
Druga to... brak decyzji.
I właśnie o tej drugiej chcę Ci dziś coś napisać, bo może "coś kliknie" i
zrozumiesz ważną rzecz.

Jeśli nie zdecydujesz się teraz na dołączenie do Akademii, to:

1. Zostajesz wciąż w trybie „szukam rozwiązania”

Jeśli nie dołączysz, bardzo możliwe, że wrócisz do dobrze znanego
schematu:
YouTube, darmowe webinary, lead magnety, checklisty, scrollowanie
Instagrama i "szukanie złotego środka na biznes online".
Potem spróbujesz połączyć te wszystkie "puzzle rozsypanej wiedzy", w jedną
całość.
Trochę stąd, trochę stamtąd.
I na końcu... będziesz "modlić się", żeby „zadziałało”.

Ja dokładnie tak działałam przez wiele miesięcy: bez instrukcji, bez systemu i
bez żadnej konkretnej mapy, która miałaby mnie doprowadzić do celu.
Z przekonaniem, że „jakoś to ogarnę”.
Efekt?
Nie ruszałam do przodu.
Błądziłam w chaosie.
W kółko **naprawiałam to samo i dokładałam nowe "nieistotne puzzle"**.
Poprawiałam te same rzeczy po 10, 20 razy.
I traciłam czas, którego nikt mi już nie odda.

2. Konkurencja w tym czasie robi swoje

W tym samym czasie, kiedy Ty się zastanawiasz, ktoś z Twojej branży
dołączy do Akademii, nauczy się korzystać z Systemu, zbuduje listę
mailingową, ustawi prostą automatyzację i sprzeda pierwszy albo kolejny
produkt.

A Ty?

Będziesz dalej zastanawiać się: „Co z czym połączyć?”, „Od czego zacząć?”
i „Czy ja w ogóle robię to dobrze?”

I wiesz co? to nie jest kwestia żadnego talentu.
To jest kwestia **systemu i odpowiedniego narzędzia** z którym postawisz
fundamenty dla swojego biznesu.

3. Chaos narzędzi i wieczne gaszenie pożarów

Jeśli nie dołączysz, bardzo możliwe, że pójdziesz w klasykę: kolejne narzędzie, kolejna wtyczka, kolejny abonament, kolejne godziny nauki...

Ja tak działałam miesiącami z 10 różnych narzędzi.
Integracje. Aktualizacje. Błędy.
Coś się wykraczało non stop.

Zamiast sprzedawać, tworzyć nowe produkty i rozwijać biznes...

Ja naprawiałam, tłumaczyłam się klientom, uspokajałam frustracje i modliłam się, żeby znów coś się nie popsuło...

To był **chaos**, który zabierał mój cenny czas, zabierał energię, zabierał radość z działania i bardzo mocno uderzał w wizerunek mojej marki...

4. Brak profesjonalizmu w oczach klientów

To jest brutalna prawda, ale trzeba ją powiedzieć:
Jeśli Twoja strona nie działa, jeśli zakup jest skomplikowany, jeśli dostęp nie przychodzi, i jeśli coś „nie klika”...
to ludzie kupią u kogoś innego.

Nie dlatego, że jesteś gorsza.
Tylko dlatego, że **nie chcą ryzykować u amatora**.

Technika to dziś nie dodatek.
To część zaufania do marki.

5. Tracisz czas, pieniądze i potencjalne zarobki

Nie dołączając, tracisz czas na samodzielna naukę, czas na popętnianie błędów
i pieniądze na narzędzia, które często okazują się „nie dla Ciebie”..

Ale jest jeszcze coś ważniejszego.

Tracisz **pieniądze, które mogłabyś już zarabiać**,
gdyby system był prosty, uporządkowany i działał.

6. Tracisz najlepszą cenę, jaka kiedykolwiek będzie

Teraz Akademia kosztuje:
99 zł / miesiąc
(albo **997 zł / rok**).

Po premierze:
149 zł / miesiąc.

Każdy, kto dołączy teraz, **blokuje sobie tę cenę na stałe**.
Jeśli zrezygnujesz i wrócisz później - wracasz w aktualnej cenie na stronie.
To nie jest żaden trik, ani "chwyt marketingowy".
To jest po prostu nagroda za decyzję teraz.

7. A na końcu... jest najgorsza konsekwencja

Jeśli nie podejmiesz decyzji teraz, to albo będziesz się grzebać w tym wszystkim miesiącami, albo w końcu się zmęczysz i po cichu zrezygnujesz ...

Co w rezultacie spowoduje, że "porzucisz" marzenie o spokojnym, niezależnym biznesie online i życiu na własnych zasadach.
Nie dlatego, że się nie nadajesz.
Tylko dlatego, że **zostałaś z tym sama**.
(wiem, bo ja też prawie kiedyś zrezygnowałam...)

{first_name}, to jest moment decyzji

Nie mówię, że Akademia jest dla każdego.
Ale jeśli dotarłaś do tego miejsca w mailu –
to znaczy, że **to bardzo możliwe, że jest dla Ciebie**.

[Dołącz teraz, zablokuj cenę 99 zł i przestań kręcić się w kółko](#)
Nie dlatego, że „trzeba”.

Dzień 5: wizja życia po wdrożeniu systemu

Po dniu kosztu bezczynności przychodzi dzień oddechu i wizji. To bardzo mądra kolejność. Najpierw pokazujemy, ile kosztuje brak decyzji, a potem przypominamy, po co w ogóle warto działać. Mail typu „co by było, gdyby wszystko działało” **wzmacniał obraz nowej rzeczywistości**: klarowny plan wdrożenia, spokój, system sprzedaży pracujący w tle, możliwość działania bez ciągłego gaszenia pożarów. Taki mail wzmacnia pragnienie, a nie tylko presję. I dobrze, bo sama presja bez obrazu przyszłości męczy.

Temat  *

Co by było, gdyby wszystko po prostu... działało?

Zapowiedź 

Zamiast chaosu – system, który pracuje, nawet gdy śpisz.

Body

 [Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Wyobraź to sobie taki scenariusz:

Budzisz się rano – a na Twoim koncie już są nowe zapisy na listę mailową. Twoja kampania e-mailowa działa, bez konieczności klikania „wyślij”. Ktoś kupił Twój eBook, kurs albo zarezerwował konsultację, na autopilocie. Masz porządek, system i kontrolę.

Brzmi jak marzenie?

To nie marzenie.

To rzeczywistość setek moich klientek, które stworzyły swój system online – bez WordPressa, bez wtyczek i bez programisty.

Prawda jest taka, że Twój sukces nie zależy od tego, ile wiesz. Ani od tego, jak bardzo się starasz. Tylko od tego, czy masz system, który pracuje za Ciebie.

[A dokładnie taki system stworzysz w Akademii Systemu i Automatyzacji.](#)

Co zyskujesz, dołączając teraz?

Klarowny plan działania
Gotowe lekcje wideo: klik-po-kliku, prostym językiem
Porządek i spokój w Twoim biznesie
System, który pracuje, nawet gdy Ty odpoczywasz...

Nie musisz już „ogarniać wszystkiego”.
Wystarczy, że zrobisz to raz – a dobrze.

[Dołącz teraz i zablokuj specjalną cenę – tylko 99 zł/mies \(potem 149zł/msc\).](#)

Rezygnujesz z subskrypcji kiedy chcesz, bez zadawania pytań.
Otrzymujesz bonusy dostępne jeszcze tylko przez 3 dni!

A za kilka tygodni spojrzysz wstecz i pomyślisz:
„Jak dobrze, że wtedy kliknęłam.... To był dobry moment.”

Do zobaczenia w środku.
Klaudia

P.S. Jeśli masz jakieś pytania, odpisz na tego maila.



{first_name}, [kliknij tutaj i dołącz do Akademii za jedyne 99zł/msc](#)

Dzień 6: case study klientki + zabicie lęku technologicznego

Szósty dzień to case study Marty. Tego typu mail jest kluczowy, bo robi dwie rzeczy naraz. Po pierwsze, daje społeczny dowód słuszności. Po drugie, obniża opór typu: „u innych może działa, ale u mnie nie”. Historia klientki, która też była przytłoczona techniką, też stała w miejscu, a potem zaczęła działać z prostszym systemem, jest jednym z najmocniejszych elementów kampanii. To już nie jest tylko sucha obietnica. **To dowód, że ktoś podobny do odbiorcy przeszedł tę drogę i dał radę.** Szczególnie przy produkcie technicznym takie historie są bezcenne, bo zbierają lęk „ja sobie nie poradzę” i rozbrajają go konkretnym przykładem.

Temat  *

„Technologia mnie przeraża...” – słyszę to codziennie. A potem dzieje się magia.

Zapowiedź 

Jeśli myślisz, że sobie nie poradzisz, ten mail może zmienić wszystko.

Body

[✖ Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

Chcę Ci dziś opowiedzieć historię jednej z moich klientek.

Ma na imię Marta.

Przyszła do mnie z ogromnym oporem, mówiła:

„Klaudia, ja nawet nie wiem, jak podłączyć domenę.

Wszystko mnie stresuje. Technika mnie przeraża, bo tego jest tak dużo...

A najbardziej to boję się, że znowu się zapiszę i nie ogarnę...”

Znasz to uczucie?

To paraliż, który nie ma nic wspólnego z brakiem inteligencji.

Bo Marta była świetną ekspertką w swojej dziedzinie. Miała pomysł na eBooka i konsultacje, miała już klientów „z polecenia”.

Ale wszystko trzymała w chaosie.

Nie miała lejka.

Nie miała automatyzacji.

Nie miała odwagi, żeby zrobić pierwszy krok.

Dlaczego?

Bo nikt nigdy nie pokazał jej, jak to wszystko ustawić prosto, po ludzku.

A teraz zgadnij co się wydarzyło...

Marta dołączyła do mojego kursu.

W pierwszym tygodniu:

podłączyła swoją domenę

stworzyła landing page i prosty formularz zapisu

postawiła pierwszy e-mail z podziękowaniem

zbudowała swój pierwszy mini-lejek

i... zyskała pierwsze zapisy NA AUTOMACIE (!)

A potem napisała do mnie tak:

„Klaudia, nie wierzę, że ja to zrobiłam samodzielnie!

Wszystko, co mnie przerażało, okazało się... zaskakująco proste.

Dzięki Tobie, zrobiłam to bez problemu, podążając za krokami które pokazujesz”

I właśnie po to stworzyłam Akademię Systemu i Automatyzacji.

Nie po to, żeby Cię zasypać teorią.

Nie po to, żebyś znowu czuła się przytłoczona ilością informacji.

Tylko po to, żeby wreszcie ktoś pokazał Ci wszystko łopatologicznie!

dał Ci gotowe lekcje, które możesz „odtworzyć i kliknąć w swoim tempie”

i pomógł Ci stworzyć system sprzedaży, który działa 24/7, krok po kroku.

Bo prawda jest taka, że nie musisz być „techniczna”,

nie musisz umieć programować

i nie musisz nawet wiedzieć, co to API!

Wystarczy, że potrafisz kliknąć play, zatrzymać film, i wykonać to, co widzisz na ekranie.

To wszystko.

W Akademii czekają na Ciebie:

Lekcje wideo, krótkie, konkretne i bez zbędnego żargonu

Sprawdzony plan działania od A do Z

Miesięczne Q&A, gdzie odpowiadam na Twoje pytania

Dzień 7: presja czasu, ostatni dzień, ostatnie godziny

Ostatni etap kampanii to **domknięcie decyzji**. I tu bardzo dobrze zagrała podwójna komunikacja: najpierw mail „ostatni dzień”, potem „ostatnie godziny”. W tych wiadomościach mocno wybrzmiewało, że od jutra cena rośnie do 149 zł miesięcznie, bonusy znikają, a obecne warunki nie wrócą. Jednocześnie ta presja czasu nie była oderwana od całej wcześniejszej komunikacji. Nadal wracały argumenty o działaniu, sprawczości, budowaniu pewności siebie krok po kroku i zyskiwaniu systemu, który daje spokój. To ważne, bo nawet pilność zakupu, była osadzona w wartościach kampanii, a nie w pustym „kup, bo koniec”.

Temat ? *

Został 1 dzień. Potem cena rośnie

Zapowiedź ?

Ostatnia szansa, żeby dołączyć do Akademii za 99 zł/mies. + zgarnąć bonusy

Body

✎ Przejdź do klasycznego edytora

{first_name},

Zegar tyka...

Został tylko 1 dzień, żeby dołączyć do Akademii Systemu i Automatyzacji w najniższej cenie i z wyjątkowymi bonusami.

Po tym czasie cena rośnie z 99 zł na 149 zł / miesiąc!
znikają wszystkie bonusy premierowe
i tracisz dostęp do specjalnego pakietu wsparcia, z którego już korzystają dziesiątki uczestniczek...

I teraz pytanie do Ciebie:

Czy jesteś gotowa nadal działać „na oko”, metodą prób i błędów...
czy chcesz wreszcie poczuć, że wszystko w Twoim biznesie działa jak należy?

Bo tak jak już pisałam, to nie jest kolejny „kurs online”.
To system, który ustawia Twój biznes tak, żeby działał 24/7.

W Akademii:

- uczysz się [Systeme.io](https://systeme.io) krok po kroku, bez stresu
- budujesz swoją stronę www, lejek, sekwencję mailową i automatyzację
- udostępniasz swoje produkty na sprzedaż (kursy, ebooki, usługi)
- masz dostęp do gotowych szablonów, wsparcia i Q&A
- uczysz się w swoim tempie
- możesz zrezygnować w każdej chwili

Nadszedł moment, by skończyć z wiecznym chaosem i w końcu ułożyć to tak, jak trzeba.

Akademia to klarowna droga - od zera do gotowego systemu sprzedaży i pozyskiwania klientów, który działa na autopilocie.

Ale uwaga: po premierze Akademia NIE zniknie, ale...

cena rośnie do 149 zł / miesiąc lub 1499zł/rok
nie wrócą bonusy, które są dostępne tylko teraz
i nie będzie już tak korzystnych warunków wejścia.

Jeśli czujesz, że to może być TEN krok, który wszystko zmieni - zrób go teraz.

[Kliknij tutaj i dołącz do Akademii za 99 zł](#)

Zrób to dziś! Nie czekaj, żeby potem nie żałować, że jest za późno.

Czekam na Ciebie w środku :),
Klaudia



Temat *

Ostatnia szansa, by dołączyć do Akademii za 99 zł + zgarnąć wszystkie bonusy

Zapowiedź ?

Dziś ostatni dzień. Jutro będzie już inaczej.

Body

[Przejdź do klasycznego edytora](#)

{first_name},

To już ostatni dzień promocji na dołączenie do [Akademii Systemu i Automatyzacji](#).

Od jutra cena rośnie do 149 zł / miesiąc,
znikają bonusy premierowe,
a decyzja, którą możesz podjąć dziś, stanie się tylko wspomnieniem

I wiem, jak to jest... jeszcze jeden dzień, jeszcze chwila zastanowienia, a "może znajdę coś prostszego"...

Ale prawda jest taka, że działanie zawsze wygrywa z czekaniem!

Kiedy działasz, uczysz się w praktyce, czujesz sprawczość, widzisz, że poruszasz się do przodu, Twoja wizja zaczyna się robić klarowniejsza, nabierasz pewności siebie, i w końcu wierzysz, że **TY TEŻ MOŻESZ TO ZROBIĆ!**

Tak właśnie buduje się poczucie własnej wartości i samooceny (zarówno w życiu, jak i w biznesie).
Poprzez działanie.
Kroczek po kroczku.

Ja właśnie w ten sposób zaczynałam, i małymi krokami się rozwijałam (P.S. wciąż się rozwijam i wciąż nie czuję się żadnym ekspertem). Ale mój mindset przeszedł totalne "pranie mózgu", bo moje działania udowodniły mi, że jestem więcej warta, niż "te natrętne myśli", które ciągle próbowały mnie zatrzymać na poziomie "i tak Ci się nie uda"....

Tak więc **DZIAŁAJ!**

Obserwuj swoje mini sukcesy, i buduj swoje poczucie własnej wartości, bo nikt inny nie zrobi tego lepiej, niż Ty sama!

Ja jestem obok, żeby Cię wspierać.

Wiesz, co zyskujesz, klikając „dołącz do Akademii”?

klarowny plan wdrożenia platformy [Systeme.io](#) (po polsku!)
gotowe lekcje, szablony i instrukcje krok po kroku co kliknąć i dlaczego
spokój, bo nie musisz tego wszystkiego wymyślać sama
system sprzedaży, który działa, gdy Ty jesteś offline
dostęp do Q&A i wsparcia na żywo co miesiąc (na wypadek gdybyś "utknęła")

I najważniejsze: pewność, że w końcu idziesz do przodu.

Zbyt długo kobiety (i mężczyźni) takie jak Ty – pełne wiedzy i pasji – były blokowane przez chaos techniczny i szum informacyjny.

Czas to przerwać.

Czas zbudować coś, co będzie działać bez Ciebie.

Czas stworzyć system raz – a dobrze.

[Kliknij tutaj i dołącz dziś do Akademii za 99 zł/msc](#)

Nie odkładaj tej decyzji.

Zrób to dla siebie, dla swojej wizji i dla swojego spokoju.

Do zobaczenia na pokładzie,
Klaudia

Co sprawiło, że ta kampania sprzedażowa była skuteczna

Najmocniejsze w tej sekwencji było to, że **nie próbowałam sprzedawać wszystkiego jednym argumentem**. Zamiast tego każdy mail robił inną robotę. Jeden otwierał, drugi tłumaczył, trzeci przypominał wartość, czwarty pokazywał cenę bezczynności, piąty budował wizję, szósty dawał społeczny dowód, a siódmy domykał decyzję przez presję czasu. Dzięki temu kampania nie była monotonna i nie brzmiała jak kopiuj-wklej z pięcioma wersjami tego samego CTA.

Druga ważna rzecz: **pilność nie pojawiła się znikąd**. Była osadzona w całej wcześniejszej komunikacji. Najpierw zbudowałam problem, potem mapę, potem wartość, potem bezpieczeństwo, a dopiero na końcu presję czasu. To jest zdrowa kolejność. Inaczej deadline brzmi jak desperacja. Tutaj brzmiał jak naturalny moment domknięcia oferty.

Trzecia rzecz: przez cały czas sprzedaż była zakotwiczona w języku researchu i wcześniejszej kampanii. Nie zmieniałam nagle tonu na typowo „launchowy” oderwany od tego, co odbiorcy już polubili. Nadal było prosto, po ludzku, z empatią, z konkretem i bez technicznego nadęcia. To **daje poczucie spójności, a spójność buduje zaufanie**.

11. Strona zapisu i strona sprzedażowa jako część narracji - analiza

W dobrze zaprojektowanej kampanii strona nie jest osobnym bytem.

Nie powinna mówić innym językiem niż maile.

Nie powinna też nagle zmieniać tonu, obietnicy czy sposobu myślenia odbiorcy.

Jej zadaniem jest przejąć uwagę i emocję zbudowaną wcześniej w komunikacji i doprowadzić człowieka do kolejnego kroku w jak najbardziej naturalny sposób.

W kampanii Akademii Systemu i Automatyzacji właśnie tak to działało.

Najpierw **maile budowały świadomość problemu**, pokazywały chaos techniczny, frustrację, brak systemu i potrzebę prostego rozwiązania. Potem **landing page listy zainteresowanych przejmował ten przekaz i zamieniał go w zapis**. A później, gdy sprzedaż została otwarta, **strona sprzedażowa rozwijała tę samą historię jeszcze głębiej**: pokazywała transformację, tłumaczyła zawartość produktu, usuwała obiekcje i prowadziła do zakupu. To miało duże znaczenie, bo **spójność między mailingiem a stroną zwiększa zaufanie**. Odbiorca ma poczucie, że **cały czas jest prowadzony przez jedną, logiczną opowieść**, a nie wrzucany z jednego świata w drugi.

W praktyce obie strony pełniły zupełnie inne role.

Landing page listy zainteresowanych miał walidować pomysł i zebrać osoby, które czują, że to temat dla nich. **Strona sprzedażowa miała już zamienić zainteresowanie w decyzję zakupową**. Ale obie opierały się na tych samych filarach komunikacyjnych: prostota, jedno narzędzie, brak technicznego chaosu, oszczędność czasu i pieniędzy oraz wdrożenie krok po kroku. To właśnie dzięki temu **kampania była spójna nie tylko treściowo, ale też strategicznie**.

Landing page listy zainteresowanych

Landing page listy zainteresowanych był pierwszym miejscem, w którym odbiorca mógł przejść od samego „to brzmi ciekawie” do konkretnego działania. Jego rola była bardzo prosta, ale strategicznie ogromnie ważna: miał zatrzymać uwagę, potwierdzić, że ten temat jest dla danej osoby, i **doprowadzić do zapisu bez zbędnego tarcia**.

Najważniejszym elementem takiej strony zawsze jest **nagłówek**. To on musi przejąć energię z maila i od razu odpowiedzieć na pytanie: „czy to jest dla mnie?”. W moim przypadku nagłówek i cała obietnica strony wzmacniały dokładnie to, co już wcześniej działało w komunikacji: jedno narzędzie zamiast miliona, prosty system zamiast chaosu, technika pokazana po ludzku, bez stresu i bez potrzeby bycia ekspertem. Już w mailach kierujących na stronę bardzo jasno wybrzmiewało, że chodzi o nauczanie się jednej platformy typu all-in-one (do wszystkiego), na której można zbudować lejek sprzedażowy i system pozyskiwania klientów w jeden dzień, a także o pierwszeństwo i najlepszą ofertę dla pierwszych członków. To właśnie te elementy budują też sens landing page'a.

Drugim kluczowym elementem była **obietnica**.

Nie chodziło o obietnicę w stylu „zapisz się, bo coś powstaje”, tylko o **bardzo konkretną wizję tego, co daje ten produkt**. W mailach wokół listy zainteresowanych wracały takie korzyści jak:

- pierwszeństwo przy starcie,
- dostęp do bonusów,
- najniższa możliwa cena 99 zł miesięcznie,
- możliwość wejścia do projektu od samego początku.

To jest bardzo dobra konstrukcja, bo zapis staje się czymś więcej niż „zostawieniem maila”. On daje realny powód, by wejść na listę teraz, a nie czekać. **Dzięki temu landing page nie zbiera przypadkowych kontaktów, tylko osoby, które naprawdę chcą być blisko premiery.**

Trzeci element to oczywiście **formularz zapisu** i samo CTA.

Na tym etapie **ogromne znaczenie ma prostota**. Strona nie powinna być przeładowana, bo jej celem nie jest pełna sprzedaż, tylko **jeden jasny ruch: dołącz do listy zainteresowanych**. Im mniej rozpraszczy, tym lepiej. Dobrze działa też CTA, które nie brzmi ogólnie, tylko odnosi się do korzyści, np. „Dołącz do listy i otrzymaj pierwszeństwo”, „Zapisz się i zgarnij najlepszą ofertę”, „Chcę dostać dostęp jako pierwsza”. To wzmacnia motywację do kliknięcia.

Czwarty element to **argumenty**, które mają wesprzeć decyzję.

Tu landing page nie musi być długi, ale powinien odpowiedzieć na kilka podstawowych pytań:

- dla kogo to jest,
- jaki problem rozwiązuje,
- dlaczego warto zapisać się już teraz,
- co odbiorca zyska dzięki temu produktowi.

I tu znowu wracamy do **spójności z mailingiem**. W mailach pojawiały się bardzo konkretne argumenty: brak chaosu, jedno narzędzie, oszczędność czasu i pieniędzy, brak konieczności bycia techniczną osobą oraz możliwość nauczenia się wszystkiego krok po kroku. Jeśli te **argumenty pojawiały się też na stronie, to landing page działał nie jak osobna reklama, tylko jak logiczne przedłużenie całego researchu**.

Piąty element to **wczesna walidacja produktu**.

To jest bardzo ciekawa rola tego landing page'a, bo on nie służył tylko do budowania listy. On był również narzędziem decyzyjnym.

Dzięki niemu mogłam sprawdzić, czy temat faktycznie rezonuje, a próg minimum 100 osób dawał temu bardzo konkretną ramę. **Sam zapis był więc już częścią procesu tworzenia produktu**. Odbiorcy nie tylko zgłaszali zainteresowanie, ale realnie wpływali na to, czy Akademia powstanie i w jakim kierunku pójdzie dalej, dzięki wypełnieniu ankiety po zapisie.

To buduje dużo większe zaangażowanie niż klasyczny zapis „na newsletter”.



Zbuduj swój lejek w jeden dzień z jednym narzędziem – *nawet jeśli technika Cię przeraża...*

Ogarniesz platformę [Systeme.io](#) i postawisz system, który sprzedaje i zbiera leady bez stresu, chaosu i przepalania budżetu

Zapisz się na listę zainteresowanych Akademią

TAK, CHCĘ DOŁĄCZYĆ NA LISTĘ

Zapis na listę oznacza, że zgadzasz na kontakt mailowy od Klaudii Stawiarskiej oraz akceptujesz Politykę Prywatności.



SYSTEME MASTERY
AKADEMIA
SYSTEMU & AUTOMATYZACJI

Zapisz się tutaj

- ✓ Bez WordPressa i wtyczek
- ✓ Pierwszy lejek w 1 dzień
- ✓ Q&A co miesiąc + aktualizacje

Dla twórców online, których blokuje „nie wiem, gdzie kliknąć i jak to spiąć w całość”. Dostajesz bibliotekę krótkich tutoriali, w których ustawiasz konkretnie: strony, formularze, maile, automatyzacje i sprzedaż – tak, żeby wreszcie ruszyć z miejsca z gotowym systemem.

Masz ogromny potencjał, wiedzę i chęci... ale zatrzymujesz się na technikaliach?

Nie wiesz, jak połączyć domenę, e-maile, płatności i formularze.

WordPress Cię przytłacza – tysiące wtyczek, błędy, aktualizacje i konfiguracje, które raz działają, a raz nie.

Narzędzia do automatyzacji są drogie, skomplikowane i nie wiesz, od czego zacząć.

Brakuje Ci jednego, spójnego miejsca, które prowadzi za rękę od A do Z.

Efekt?

Twoje pomysły stoją w miejscu.

A Ty zamiast zarabiać online – spędzasz godziny, próbując ogarnąć technikę.

Czas to zmienić.

Nadchodzi....

Akademia Systemu i Automatykacji (ASA)

to pierwsza w Polsce platforma członkowska,
która nauczy Cię **technicznej strony budowy biznesu online w narzędziu Systeme.io**
– prosto, po ludzku, krok po kroku.



Bez programisty. Bez WordPressa. Bez stresu. Bez Miliona wtyczek i komplikacji!

Zbuduj swój system raz a porządnie, w jednym miejscu!

Akademia jest dla Ciebie, jeśli:



Tworzysz lub planujesz produkty cyfrowe

- chcesz nauczyć się obsługi Systeme.io, by sprzedawać swoje produkty cyfrowe (kursy, eBooki, szablony, etc.)



Jesteś coachem, mentorem, konsultantem lub usługodawcą online

(np. Wirtualna Asystentka, Social Media Manager, Video Editor, etc)
- chcesz, aby klienci sami zapisywali się na konsultacje, a Twoje oferty pracowały na autopilocie.



Jesteś Liderem w MLM

chcesz stworzyć prosty lejek, dzięki któremu pozyskasz nowych klientów lub partnerów biznesowych bez ciągłego pisania na Messengerze.



Potrzebujesz porządku

po prostu masz dość chaosu technicznego, miliona narzędzi, których nie rozumiesz i chcesz **wreszcie poczuć, że masz kontrolę nad swoim biznesem online.**

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ

Lekcje krótkie (5-12 min), krok-po-kroku, bez żargonu. Oglądasz → klikasz → działa.

W Akademii pokażę Ci:

Moja propozycja planowanych tutoriali, kliknij strzałeczkę, by rozwinąć

Etap 1:

Podłączenie domeny, skrzynki firmowej, i przygotowanie platformy pod swój biznes, a następnie stworzenie strony www, landing page i strony sprzedażowej z Twoją ofertą.

Etap 2:

Zaplanowanie i zbudowanie pierwszego lejka pozyskiwania klientów na produkty lub usługi.

Etap 3:

Podłączenie płatności, e-maile w kampaniach i automatyzacje w lejkach sprzedażowych.

Etap 4:

Udostępnienie i uruchomienie sprzedaży produktów cyfrowych (jeśli już je masz) typu: kursy online, ebooki, szkolenia, subskrypcje etc, lub zautomatyzowanie sprzedaży usług.

Etap 5:

Połączenie wszystkiego i stworzenie działającego systemu, który generuje klientów 24/7.

Etap 6:

Wykorzystanie pełnego potencjału narzędzia Systeme.io do zaawansowanych automatyzacji sprzedaży.

To będzie **Twoje centrum technicznego ogarnięcia** – coś jak Netflix, tylko zamiast seriali oglądasz tutoriala, które pomogą Ci rozwijać Twój biznes online i zarabiać więcej!
Płacisz miesięcznie, uczysz się we własnym tempie i możesz zrezygnować w każdej chwili.

[CHCĘ DOŁĄCZYĆ NA LISTĘ ZAINTERESOWANYCH →](#)

Poznaj swoją instruktorkę



Cześć! Tu Klaudia!

Twój instruktor i trener biznesu online

Po 7 latach intensywnej pracy jako przedsiębiorca, w trakcie których testowałam różne metody zarabiania online, odkryłam coś przełomowego: biznes oparty o produkty cyfrowe i zautomatyzowaną sprzedaż to mój sposób na osiągnięcie stabilnych dochodów bez rezygnacji z czasu dla rodziny.

Jako samodzielna mama 5-latka mieszkająca na Teneryfie, wiem, jak ważne jest połączenie pracy z codziennym życiem, które naprawdę daje radość. Dlatego stworzyłam SYSTEM, który pozwala mi rozwijać biznes na autopilocie, generując dochody i budując markę, nawet gdy jestem zajęta życiem prywatnym.

Przeszłam przez niezliczone szkolenia, kursy, coachingi i testowałam dziesiątki strategii – wszystko po to, by stworzyć biznes, który nie tylko zarabia, ale pozwala mi cieszyć się swobodą, o jakiej zawsze marzyłam.

Platforma Systeme.io, której chcę Cię nauczyć w Akademii, to jedno z narzędzi do sukcesu, które sprawiło, że mój biznes zaczął zarabiać 6 cyfrowe kwoty, i teraz chcę przekazać Tobie, jak Ty też możesz zastosować je w swoim biznesie.

Dzięki dostępowi do Akademii Systemu i Automatykacji nauczysz się, jak skutecznie zaplanować i sprzedawać swoje produkty cyfrowe, produkty MLM lub swoje usługi, dosłownie na autopilocie!

Czujesz, że to może odmienić Twój biznes? Zapisz się na listę zainteresowanych teraz i już wkrótce zaczniesz budować swój dochodowy biznes online, na najprostszym platformie do automatyzacji!

Klaudia Strawińska

FAQ

Odpowiedzi na Twoje pytania

Jak to będzie działać i ile kosztować	➤
Czym jest Systeme.io i dlaczego właśnie na tej platformie będziemy pracować?	➤
Czym różni się Akademia Systemu i Automatykacji od kursu "Biznes na Autopilocie"?	➤
Dlaczego możesz mi zaufać	➤
Czy Akademia jest tylko dla osób, które tworzą kursy lub eBooki?	➤
Czy mogę zrezygnować z subskrypcji w dowolnym momencie?	➤
Nie znam się na technice – czy sobie poradzę?	➤
Kiedy Akademia będzie dostępna? Czy mogę już dostać dostęp?	➤
Co jeśli mam już kurs Biznes na Autopilocie (BNA)?	➤

Akademia Systemu i Automatykacji dostępna już wkrótce!

Jeśli chcesz nauczyć się ogarniać Systeme.io od A do Z i stworzyć swój system sprzedaży lub system pozyskiwania klientów – zapisz się na listę zainteresowanych.

Zapisz się poniżej, a gdy Akademia wystartuje – dostaniesz dostęp w najniższej cenie 99 zł/mies.

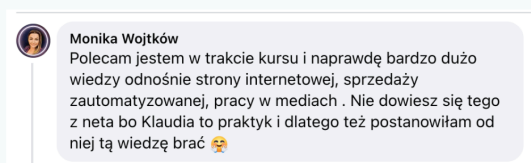
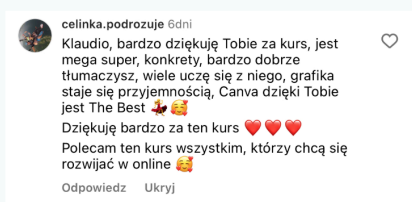
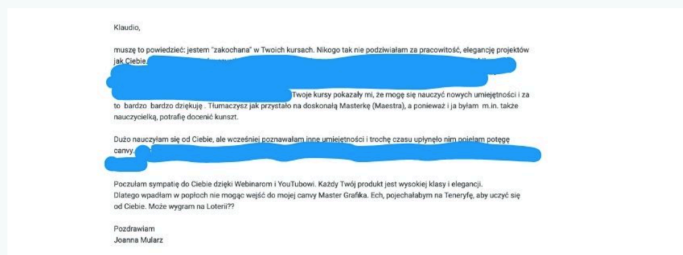
Zapisz mnie na listę zainteresowanych Akademią ASA

Co piszą kursanci, o moich lekcjach:

Niektóre opinie na temat dotychczasowych kursów

Co piszą kursanci, o moich lekcjach:

Niektóre opinie na temat dotychczasowych kursów



Polityka

Landing page listy zainteresowanych nie miał jeszcze sprzedawać Akademii w pełnym sensie. Jego zadaniem było nazwać problem, pokazać obietnicę i zebrać osoby, które chciały wejść do projektu jako pierwsze - z najlepszą ceną, bonusami i pierwszeństwem przy starcie.



Dziękuję!



Twój zapis został potwierdzony!

Jesteś oficjalnie na liście zainteresowanych Akademią Systemu i Automatyzacji

Świetna decyzja!

Właśnie dołączyłaś do grona osób, które chcą wreszcie ogarnąć techniczną stronę swojego biznesu online – bez frustracji, chaosu i ciągłego proszenia o pomoc. Kiedy Akademia wystartuje, to Ty dowiesz się o tym jako pierwsza, a jeśli dołączysz podczas premiery – otrzymasz dostęp w najniższej cenie 99 zł/mies.

Co dalej:

1. W ciągu kilku minut sprawdź swoją skrzynkę – wysłałam Ci maila z potwierdzeniem zapisu.
(Jeśli nie widzisz wiadomości, zajrzyj do folderu „Spam” lub „Oferty”)
2. Kiedy Akademia będzie gotowa, otrzymasz ode mnie maile z powiadomieniem i możliwością wykupienia dostępu.
3. A teraz prosba do Ciebie: pomożesz mi stworzyć coś wyjątkowego? 🙌

Zależy mi, żeby Akademia naprawdę odpowiadała na *Twoje potrzeby*. Dlatego przygotowałam **krótką ankietę (3 pytania)** – zajmie Ci dostownie minutę, a dzięki niej będę mogła stworzyć lekcje, które naprawdę Ci pomogą.

KLIKNIJ TUTAJ, BY WYPEŁNIĆ ANKIETĘ ↴
Twój głos naprawdę ma znaczenie



KS.

Do zobaczenia wkrótce!
A tymczasem – dziękuję, że pomagasz mi tworzyć coś, co może ułatwić życie tysiącom przedsiębiorców online.
Twoje wsparcie naprawdę ma znaczenie.

– Klaudia Stawiarska
Twórczyni Akademii Systemu i Automatyzacji



Strona podziękowania miała na celu potwierdzić zapis oraz jedno konkretne CTA: prosba o wypełnienie ankiety z 3 prostymi pytaniami, które pomogły mi później tworzyć treść do produktu, oraz wykorzystywać użyte frazy moich subskrybentów, do komunikacji marketingowej.

Strona sprzedażowa ASA

Jeśli landing page miał zatrzymać uwagę i zebrać zainteresowanie, to strona sprzedażowa miała już wykonać dużo większą pracę: przejąć cały ciężar decyzji zakupowej. To tutaj odbiorca musiał dostać odpowiedź nie tylko na pytanie „czy mnie to interesuje?”, ale też:

- czy to jest dla mnie,
- co dokładnie dostanę,
- czy dam sobie radę,
- czy to jest warte tej ceny,
- czy mogę zaufać tej ofercie,
- i dlaczego warto wejść teraz.

Pierwszym i najważniejszym elementem tej strony jest **hero section**.

To jest sekcja, która musi przejąć uwagę i bardzo szybko odpowiedzieć na trzy rzeczy: co to jest, dla kogo to jest i jaki efekt daje. W przypadku Akademii hero powinien od razu podkreślać transformację: z chaosu technicznego do prostego systemu sprzedaży online. Już w mailach po szkoleniu wracały sformułowania typu: „zbuduj swój lejek w jeden dzień z jednym narzędziem - nawet jeśli technika Cię przeraża” oraz „naucz się jednego narzędzia, raz a dobrze”. To są dokładnie te komunikaty, które idealnie pracują w hero section, bo od razu łączą problem, prostotę i obietnicę efektu.

Drugi element to **obietnica transformacji**.

Bardzo ważne jest, żeby strona nie sprzedawała samej zawartości, tylko zmianę, jaką produkt daje. I tutaj Akademia była komunikowana bardzo dobrze: nie jako „lekcje o Systeme.io”, ale jako sposób na zbudowanie strony, lejka, listy mailingowej i systemu, który działa w tle nawet wtedy, kiedy właściciel biznesu odpoczywa albo zajmuje się rodziną. W jednym z maili przed premierą bardzo mocno wybrzmiało, że Akademia nie ma uczyć „tylko narzędzia”, ale **ma dać efekt samodzielnie zbudowanego systemu**: strony, lejka, listy mailingowej i automatyzacji. To jest bardzo mocny rdzeń obietnicy transformacji.

Trzeci element to **zawartość środka**, czyli sekcje pokazujące, co dokładnie znajduje się w środku produktu.

Tutaj odbiorca chce zobaczyć konkrety. I właśnie dlatego na stronie sprzedażowej warto było bardzo wyraźnie pokazać:

- tutoriale krok po kroku,
- praktyczne szablony do uzupełnienia,
- gotowe rozwiązania techniczne,
- wsparcie i Q&A,
- osobisty system działania, który przeszedł test w moim biznesie.

To bardzo dobrze równoważy emocję i logikę. Z jednej strony odbiorca chce spokoju i prostoty, ale z drugiej nadal chce wiedzieć, za co płaci. **Strona sprzedażowa musi więc zamienić obietnicę w konkret.**

Czwarty element to sekcja **dla kogo / nie dla kogo**.

To jest bardzo niedoceniany fragment stron sprzedażowych, a robi ogromną robotę, bo **pomaga odbiorcy samemu się zakwalifikować**. W przypadku Akademii to szczególnie ważne, bo wiele osób może myśleć: „to chyba dla bardziej technicznych”, „to chyba dla osób z dużym biznesem”, „to może nie dla początkujących”. Tymczasem cała komunikacja ASA była budowana odwrotnie: dla osób nietechnicznych, przytłoczonych, zmęczonych chaosem, szukających prostoty i jednego systemu. **Taka sekcja na stronie powinna to bardzo jasno wzmocnić i jednocześnie odcinać osoby**, które szukają skomplikowanych rozwiązań albo chcą wszystko budować z 10 różnych narzędzi. To zwiększa trafność oferty i zmniejsza wewnętrzny chaos u odbiorcy.

Piąty element to **FAQ**.

Przy produkcie takim jak ten FAQ nie jest dodatkiem. To część sprzedaży, bo to tutaj najczęściej domyka się takie obietnice jak:

- czy dam sobie radę, jeśli jestem początkująca,
- czy muszę już mieć produkt,
- czy to jest dla mnie, jeśli mam chaos technologiczny,
- czy muszę znać Systeme.io,
- czy mogę zrezygnować,

- ile to kosztuje,
- co się stanie po premierze.

Dobre FAQ nie tylko odpowiada na pytania. Ono obniża lęk. A przy technicznym produkcie to jest absolutnie kluczowe.

Szósty element to **cena**.

Na stronie sprzedażowej cena nie powinna być wrzucona sucho. Musi być osadzona w kontekście warunków premierowych. W kampanii wyraźnie komunikowane było:

- 99 zł miesięcznie na startcie,
- po 7 dniach cena wzrasta do 149 zł miesięcznie,
- teraz obowiązują najlepsze warunki wejścia.

To dobrze działa, bo cena przestaje być oderwaną liczbą, a staje się częścią decyzji czasowej.

Siódmy element to **bonusy**.

To one wzmacniają atrakcyjność premiery i dają dodatkowy powód do działania teraz. Na stronie były pokazane bonusy premierowe, nie tylko jako „dodatki”, ale jako element zwiększający wartość pierwszeństwa wejścia. One współgrały z mailami deadline’owymi i wzmacniały komunikat: *ten moment startu naprawdę różni się od późniejszego wejścia*.

Ósmy i ostatni element to **CTA**, czyli wezwanie do działania.

Na dobrej stronie sprzedażowej CTA nie powinno być tylko raz na dole. Powinno pojawiać się w strategicznych momentach strony:

- po hero,
- po głównych benefitach,
- po pokazaniu zawartości,
- po FAQ,
- przy cenie i bonusach.

I co ważne: **CTA powinno być spójne z tonem całej kampanii.** Nie agresywne, tylko jasne, konkretne i prowadzące do kolejnego kroku, czyli zakupu. Na przykład: „Dołącz do Akademii teraz”, „Wejdź do Akademii w cenie premierowej”, „Zacznij budować swój system krok po kroku”.

Na kolejnych stronach pokazuję screeny, jak wyglądała moja strona sprzedażowa w dniu premiery.

Przestań być „informatykiem” we własnej firmie. Zacznij sprzedawać.

Akademia Systemu i Automatyzacji

Zbuduj swój system sprzedaży w Systeme.io nawet w jeden weekend - bez technicznego bełkotu, bez chaosu i bez zgadywania „co kliknąć”.



To nie jest kolejny kurs „jak zarabiać więcej”. To jest miejsce, w którym **robisz porządek**.

Dla twórców online, których blokuje „nie wiem, gdzie kliknąć i jak to spiąć w całość”. Dostajesz bibliotekę krótkich tutoriali, w których ustawiasz konkretnie: strony, formularze, maile, automatyzacje i sprzedaż – tak, żeby wreszcie ruszyć z miejsca z gotowym systemem, postawionym na jednym narzędziu!

[Chcę dołączyć do Akademii \(99 zł/mies.\)](#)

Najniższa cena w historii. Rezerwujesz ją na zawsze (tak długo, jak masz aktywne członkostwo)

„Chciałabym już sprzedawać, ale... utknęłam w ustawieniach.”

Brzmi znajomo? Masz świetny produkt, masz wiedzę, masz chęci. A potem otwierasz narzędzie i czujesz ścianę.

„Gdzie podpiąć ten formularz?”

„Dlaczego mail nie wychodzi po zakupie?”

„Jak połączyć płatności, żeby nie robić tego ręcznie?”

Nie wiesz, jak połączyć domenę, e-maile, płatności i formularze.

WordPress Cię przytłacza - tysiące wtyczek, błędy, aktualizacje i konfiguracje, które raz działają, a raz nie.

Narzędzia do automatyzacji są drogie, skomplikowane i nie wiesz, od czego zacząć.

Brakuje Ci jednego, spójnego miejsca, które prowadzi za rękę od A do Z.

Brakuje Ci jednego, spójnego miejsca, które prowadzi za rękę od A do Z.

To dlatego czujesz chaos

Zamiast zarabiać, spędzasz 4 godziny na YouTube, szukając jednego tutorialu, który i tak nie pasuje do Twojej wersji panelu.

Być może masz kilka narzędzi, jakieś strony, być może jakiś lejek i może jakieś maile. Każdy „jakoś” działa, ale nic nie działa razem.

Co chwilę uczysz się nowej strategii, testujesz nowe rozwiązanie, poprawiasz to, co już było poprawiane trzy razy ...

A mimo to sprzedaż jest nieregularna, w głowie masz ciągły chaos i czujesz, że ciągle stoisz w tym samym miejscu.

Nie dlatego, że robisz za mało.

Tylko dlatego, że nikt nie pomógł Ci tego poukładać w jeden system z prostym narzędziem All in !!



Ja byłam dokładnie w tym samym miejscu.

Przez długi czas zbierałam narzędzia, zamiast systemu. Uczylałam się fragmentów, zamiast całości.

Działałam (bardzo intensywnie), ale bez spójnej struktury... I widzę to samo u osób, które zapisywały się na Akademię, kiedy robiłam research przed.

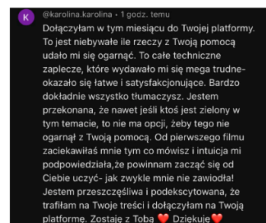
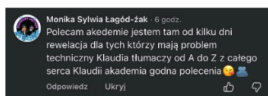
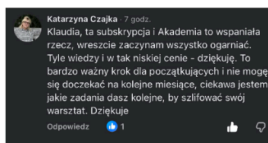
W ankietach powtarzało się jedno zdanie (w różnych wersjach): „Niby coś mam... ale nie wiem, jak to wszystko połączyć, i od czego w ogóle zacząć.”

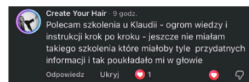
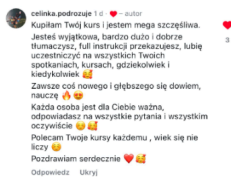
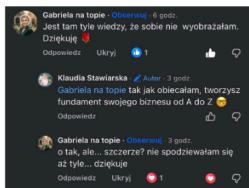
I właśnie z tego chaosu powstał pomysł na Akademię.

Nie jako „kolejny kurs”, i nie jako „szybki sposób na zarabianie online”. Ale jako **miejsce, w którym w końcu robisz porządek**: w narzędziach, w stronach, w lejkach i w automatyzacji.

Bez presji, ścigania się w social mediach i zgadywania, co jest kolejnym krokiem. **Nareszcie rozumiesz co z czym, po co i jak to zrobić, żeby u Ciebie działało.**

Zobacz, One już działają 🙌





ASA to „instrukcja obsługi” Twojego biznesu online od podstaw.

To nie jest kolejny kurs o teorii marketingu czy trudnych i drogich narzędziach, które zniechęcają od pierwszego wejrzenia. To techniczna narzędziownia, w której wchodzisz, oglądasz 10-20 minutowe video i **masz to zrobione u siebie.**

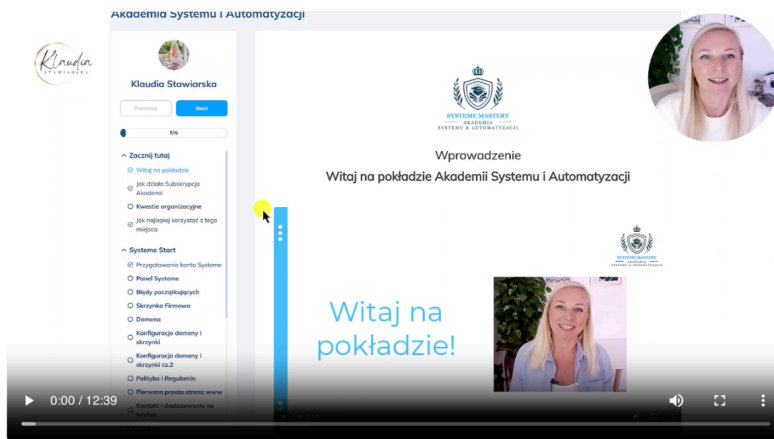
Wybierasz proces i wdrażasz:

Strona lądowania → Formularz → Tagowanie → Mail → Płatność → Dostawa produktu → Strona WWW

Wszystko w jednym miejscu, w jednym prostym narzędziu All in 1. **Bez Wordpressa i miliona wtyczek!**
Sam konkret!



Co dokładnie dostajesz?



DLA KOGO JEST AKADEMIA

Akademia jest dla Ciebie, jeśli:

- ✓ planujesz **sprzedać** ebook, kurs, usługę lub subskrypcję
- ✓ masz ofertę lub produkt, ale **brakuje Ci spójnego systemu sprzedaży**
- ✓ masz dość darmowych, **niespójnych porad z YouTube**
- ✓ czujesz **chaos** w narzędziach, stronach, lejkach, mailach
- ✓ chcesz mieć **pełną kontrolę** nad swoim systemem
- ✓ **nie chcesz codziennie być „na widoku”, nagrywać rolek** ani krzyczeć w social mediach
- ✓ zależy Ci na **prostocie i jasnych decyzjach**, a nie na testowaniu wszystkiego
- ✓ chcesz w końcu **ruszyć z miejsca**, a nie tylko się uczyć

DLA KOGO NIE JEST

Akademia NIE jest dla Ciebie, jeśli:

- ✗ szukasz „magicznej metody na szybkie pieniądze online”
- ✗ wolisz komplikować biznes 15 różnymi narzędziami
- ✗ oczekujesz, że ktoś zrobi wszystko za Ciebie
- ✗ nie zamierzasz wdrożyć ani jednej lekcji w życie

Tu nie uczymy się trików z Instagrama.

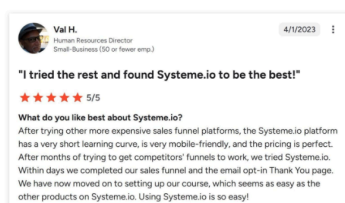
Tu budujemy **strukturę, która zostaje na lata i którą możesz duplikować do kolejnych projektów!**

Dlaczego postawiłam na Systeme.io

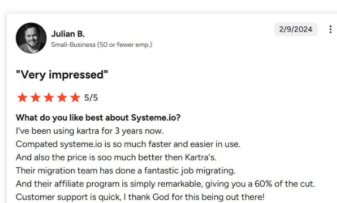
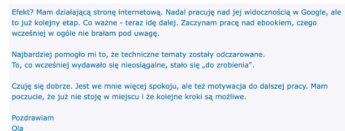
Przetestowałam wszystko: WordPress, WooCommerce, OptimisePress, FunnelKit, MailerLite, AWeber, LearnPress, Teachable, WebinarKit ...i prawie zrezygnowałam z biznesu online, bo technika doprowadzała mnie do szału.... Aż w końcu trafiłam na Systeme.io! **Wybrałam tę platformę bo jest najprostsza**, ma wszystko co potrzeba na jednym miejscu i ma najlepszy stosunek ceny do jakości na świecie!

Systeme.io ma wszystko, czego potrzebujesz do swojego biznesu online (strony www, blogi, sprzedaż kursów, ebooków, email marketing, platforma kursowa, lejki sprzedażowe, automatyzacje, autowebinary, etc). W Akademii pokażę Ci, jak z tego skorzystać, by nie zwariować.

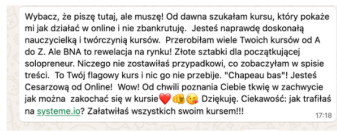
Nie musisz wierzyć mi na słowo, oto co mówią tysiące użytkowników z całego globu, którzy korzystają już z Systeme (screeny ze strony Systeme.io):



Opinia Oli z mojego kursu BNA, która korzysta z Systeme



Opinia Asi z mojego kursu BNA, która korzysta z Systeme



@karolina.karolina 2 godziny temu
Nie ma nad czym się zastanawiać! Ja dołączyłam i to była jedna z lepszych decyzji jakie podjęłam w ciągu ostatnich 10 lat 😊 mam już swoją stronę, wszystko dopinam, zrobiłam rzeczy, które mnie paraliżowały bo myślałam, że muszę być po studiach informatycznych, żeby to pojąć. Okazało się, że to wszystko jest dziecinnie proste z Twoją pomocą! 🙌🙌🙌 lecę dalej!
Pokaż mniej
Odpowiedz

**Jeśli kochasz dłubać w WordPressie i masz developera pod ręką – super.
Jeśli chcesz prostego systemu All in One bez miliona wtyczek, wtedy Systeme ma sens.**

W Akademii nauczysz się nie tylko funkcji tej platformy i jej możliwości, ale przede wszystkim zobaczysz jak jej używać w praktyce, na przykładzie mojego biznesu, który generuje ok 500k pln rocznie (pasywnie)*!

Zobaczysz moje lejki od środka i skopiujesz dokładnie to, co działa u mnie!

Zaczniesz przyciągać klientów na swoją listę mailową i sprzedawać swoją ofertę na autopilocie.

**Wyniki zależą od niszy, oferty i wdrożeń.
Ja pokazuję Ci system, który u mnie działa.*



NAUCZ MNIE KLAUDIA JAK UŻYWAĆ SYSTEME.IO

Co dokładnie daje Ci Akademia...

Od chaosu i frustracji, do uporządkowanego biznesu.



Krok po kroku:

- ✓ jak stworzyć stronę internetową i sprzedażową
- ✓ jak zbudować prosty, logiczny lejek sprzedaży: ebooka, kursu lub konsultacji
- ✓ jak poukładać automatyzację maili, by pozyskiwać klientów 24/7, bez Socialów
- ✓ jak połączyć wszystko w jeden system, który działa bez Twojej ciągłej obecności

Bez zgadywania:

- ✓ dokładne tutoriale techniczne
- ✓ pokazane „co kliknąć” i „dlaczego tak”
- ✓ minimum narzędzi, maksimum klarowności

Bez presji:

- ✓ uczysz się we własnym tempie
- ✓ wracasz do lekcji, kiedy chcesz
- ✓ wdrażasz wtedy, gdy masz przestrzeń

DOŁĄCZ TERAZ- TYLKO 99zł*

Cena podczas premiery! Potem będzie 149zł/msc.

Jaki jest efekt końcowy

Po Akademii:

- ✓ rozumiesz, **jak działa Twój system sprzedaży**
- ✓ masz uporządkowaną stronę www, lejek, maile, strony landingowe, strony sprzedażowe i komunikację, w jednym prostym narzędziu!
- ✓ **wiesz, co robić dalej:** bez chaosu i bez frustracji
- ✓ przestajesz improwizować, działasz profesjonalnie
- ✓ i co najważniejsze: odzyskujesz **spokój w głowie**

Jak działa dostęp

Akademia to platforma subskrypcyjna, co oznacza, że otrzymujesz dostęp online 24/7, w miesiącu w którym Twoja subskrypcja jest aktywna. Jeśli anulujesz subskrypcję, to dostęp jest zamknięty.

Większość materiałów jest już nagrana do natychmiastowej nauki (natomiast kolejne, nowe materiały będą pojawiać się każdego miesiąca)

Brak zobowiązań długoterminowych: możesz zrezygnować w każdej chwili.



Wybierz plan dostępu

Nie musisz decydować "na zawsze". Możesz zacząć miesięcznie i w każdej chwili przejść na roczny. **Skorzystaj z okazji premierowej jeszcze przez:**

01 : 11 : 24 : 23

DNI GODZINY MINUTY SEKUNDY

OPCJA 1: Miesięcznie

99zł / MIESIĘCZNIE

Cena po premierze: 149 zł/miesięcznie

- ✓ jeśli chcesz wejść bez presji i zobaczyć, jak Ci się pracuje z platformą Systeme, oraz jak trafia do Ciebie mój przekaz i sposób uczenia.

Wybieram Miesięczny

OPCJA 2: Rocznie

997zł / ROCZNIE

Cena po premierze: 1499 zł/rocznie

- ✓ jeśli wiesz, że chcesz na spokojnie wdrożyć system bez myślenia co miesiąc "czy zostają", a przy okazji oszczędzić prawie 200zł.

Biorę roczny w premierze

Czego konkretnie nauczysz się w Akademii Systemu i Automatyzacji ...



Etapy wdrażania wiedzy w praktykę

- ✓ **Etap 1:** Podłączenie domeny, skrzynki firmowej, i przygotowanie platformy pod swój biznes, a następnie stworzenie strony www, landing page i strony sprzedażowej z Twoją ofertą.
- ✓ **Etap 2:** Zaplanowanie i zbudowanie pierwszego lejka pozyskiwania klientów na produkty lub usługi.
- ✓ **Etap 3:** Podłączenie płatności, e-maile w kampaniach i automatyzacje w lejkach sprzedażowych.
- ✓ **Etap 4:** Udostępnienie i uruchomienie sprzedaży produktów cyfrowych (jeśli już je masz) typu: kursy online, ebooki, szkolenia, subskrypcje etc, lub zautomatyzowanie sprzedaży usług.
- ✓ **Etap 5:** Połączenie wszystkiego i stworzenie działającego systemu, który generuje klientów 24/7 .
- ✓ **Etap 6:** Wykorzystanie pełnego potencjału narzędzia Systeme.io do zaawansowanych automatyzacji sprzedaży.



Miesięczne spotkania Q&A

W ramach subskrypcji masz możliwość spotkania się ze mną raz w miesiącu, gdzie odpowiadam na pytania techniczne, dotyczące wszystkiego co zawarte jest w tutorialach z Akademii.



Bonus miesiąca dla aktywnych!



W każdym miesiącu przygotowałam bonus dla aktywnych Subskrybentów, co oznacza, że w ramach Twojego członkostwa, będziesz mieć możliwość otrzymania: **ebooka, szablonu, workbooka, szkolenia, checklisty, wyzwania**, etc. Ważne: bonusy nie sumują się wstecz. Co oznacza, że dołączając w danym miesiącu, otrzymujesz bonus z tego miesiąca. To nagroda za bycie aktywną częścią Akademii.



Bonus dla wytrwałych: Certyfikat!

Po ukończeniu wszystkich modułów w Akademii, otrzymasz certyfikat!



Więc jaki jest kolejny krok?

Wystarczy wybrać preferowany poziom członkostwa poniżej, uzupełnić dane i przygotować się na znaczącą zmianę w podejściu do biznesu online.

Gdy tylko dziś aktywujesz swoje członkostwo, otrzymasz ode mnie e-mail z powitaniem i informacją, jak uzyskać dostęp do treści i bonusów dostępnych wyłącznie dla członków.

WAŻNE: Miesięczne bonusy są wysyłane e-mailem, więc użyj swojego najlepszego adresu e-mail, aby moje wiadomości do Ciebie dotarły i abyś niczego nie przegapiła!

Zaczynaj już teraz, a ja z niecierpliwością czekam na możliwość pomocy w rozwoju Twojego biznesu!

Gwarancja Ceny: Dołączając teraz, Twoja cena 99 zł/msc nigdy nie wzrośnie, **dopóki Twoja subskrypcja jest aktywna**. Nawet gdy za rok ASA będzie kosztować 299 zł, Ty nadal płacisz tylko 99 zł. To samo tyczy się subskrypcji rocznej. **Premiera trwa jeszcze przez:**

01: 11 :23: 51

DNI GODZINY MINUTY SEKUNDY

MIESIĘCZNY

99zł / MIESIĘCZNIE

Cena po premierze: 149 zł/miesięcznie

- ✓ Pełny dostęp do biblioteki tutoriali
- ✓ Wszystkie aktualizacje
- ✓ Wsparcie na Q&A miesięcznym
- ✓ Bonus miesiąca

[Wybieram Miesięczny](#)

Bez zobowiązań. Anuluj kiedy chcesz.

ROCZNY

997zł / ROCZNIE

Cena po premierze: 1499 zł/rocznie

- ✓ Wszystko co w planie miesięcznym
- ✓ 2 miesiące oszczędności
- ✓ Gwarancja wszystkich bonusów
- ✓ Spokój głowy na 12 miesięcy

[Wybieram Roczny](#)

Oszczędzasz prawie 200zł!

* Twoje członkostwo będzie automatycznie odnawiane na tę samą kwotę co 30 dni, aż do momentu jego anulowania. Nie ma żadnych zobowiązań – po prostu anuluj w dowolnym momencie, aby uniknąć przyszłych płatności, wysyłając wiadomość e-mail do naszego przyjaznego Zespołu Obsługi Klienta na adres admin@klaudiaszawarska.pl

* Twoje członkostwo będzie automatycznie odnawiane co 12 miesięcy za tę samą kwotę, dopóki go nie anulujesz. Nie ma żadnych zobowiązań – po prostu anuluj w dowolnym momencie, aby uniknąć przyszłych płatności, wysyłając wiadomość e-mail do naszego przyjaznego Zespołu Obsługi Klienta na adres admin@klaudiaszawarska.pl

Bonus tylko podczas premiery!

„30 dni do Biznesu, który zarabia 20k/miesięcznie”

Ten bonus to **kompletny plan działania krok po kroku**, dostępny od razu po zakupie wewnątrz platformy Akademii.

Nie musisz oglądać długich lekcji wideo i rozkminiać, od czego zacząć – wszystko masz **rozpisane dzień po dniu**, z tutorialami opisanymi prostym językiem, przykładami i gotowymi promptami AI, by przyspieszyć Twoją pracę. **Wystarczy otworzyć lekcję i natychmiast wdrażać.**

To jak „trener na żądanie”, który prowadzi Cię przez cały proces budowania systemu zarabiającego online: od pustej kartki do gotowej maszyny sprzedażowej.



Co konkretnie otrzymasz w środku?

- ✓ 30 krótkich lekcji na platformie, z jasnymi instrukcjami, przykładami, checklistami i promptami AI
- ✓ Każdy dzień to jeden konkretny krok: od niszy, przez lead magnet, landing page, maile i ofertę, aż po system sprzedaży
- ✓ Wszystko zaprojektowane tak, by budować **realny system**, który generuje sprzedaż na autopilocie
- ✓ Praca własnym tempem, dostęp od razu po zalogowaniu
- ✓ Możesz zacząć od zera albo wykorzystać wyzwanie, by ulepszyć to, co już masz

Co zyskujesz po realizacji wyzwania?

- ✓ Zbudujesz swoją **bazę: lead magnet, stronę zapisu, sekwencję powitalną, ofertę, ruch i maile**
- ✓ Uruchomisz **codzienny rytm pracy**, który wesprze regularne pozyskiwanie klientów
- ✓ Stworzysz własny **mini-lejek e-mailowy** i evergreenowe treści, które będą pracować na Ciebie latami
- ✓ Nauczysz się pisać **maile sprzedażowe**, które naprawdę konwertują – bez wciskania i bez "narzucania się"
- ✓ Zyskasz **system i porządek**: wszystko jest ułożone w chronologicznej kolejności i działa razem jak dobrze naoliwiona maszyna 24/7!



Dlaczego to daje realne efekty?

Bo zamiast uczyć się teorii i odkładać wdrożenie „na później”, działasz od razu z prostymi zadaniami do wykonania dzień po dniu. A działanie, które robisz, daje prawdziwe wyniki.

Ten bonus dostajesz tylko podczas premiery Akademii.
Nie znajdziesz go nigdzie indziej.

TAK CHCĘ DOSTĘP - ZA JEDYNE 99zł/msc

Pierwsza platforma, które nauczy Cię "technikalii" ludzkim językiem!



FAQ – Najczęstsze pytania i odpowiedzi

- Dla kogo jest Akademia Systemu i Automatyzacji?
- Czym jest Systeme.io i dlaczego właśnie na tej platformie będziemy pracować?
- Na czym polega subskrypcja Akademii?
- Czy subskrypcja odnawia się automatycznie?
- Czy mogę zrezygnować w dowolnym momencie?
- Czy otrzymam zwrot pieniędzy po rezygnacji?
- Co się stanie, jeśli płatność nie zostanie pobrana?
- Czy Akademia zastępuje kurs BNA i co jeśli mam już kurs Biznes na Autopilocie?
- Czym różni się Akademia Systemu i Automatyzacji od kursu Biznes na Autopilocie?
- Nie znam się na technice: czy sobie poradzę?
- Czy Akademia jest tylko dla osób, które tworzą kursy lub eBooki?
- Czy muszę kupować drogie narzędzia?

Kto będzie Cię uczył...

Cześć! Tu Klaudia!



Po 7 latach intensywnej pracy jako przedsiębiorca, w trakcie których testowałam różne metody zarabiania online, odkryłam coś przełomowego: biznes oparty o zautomatyzowaną sprzedaż produktów cyfrowych!

Jako samodzielna mama 5-latka mieszkająca na Teneryfie, wiem, jak ważne jest połączenie pracy z codziennym życiem, które naprawdę daje radość. Dlatego stworzyłam SYSTEM, który pozwala mi rozwijać biznes na autopilocie, generując dochody, nawet gdy jestem zajęta życiem prywatnym.

Przeszłam przez niezliczone szkolenia, kursy, coachingi i testowałam dziesiątki narzędzi - wszystko po to, by stworzyć biznes, który nie tylko zarabia, ale pozwala mi cieszyć się swobodą, o jakiej zawsze marzyłam.

Platforma Systeme.io, której chcę Cię nauczyć w Akademii, to jedno z narzędzi do sukcesu, które sprawiło, że mój biznes zaczął zarabiać 6 cyfrowe kwoty, i teraz chcę przekazać Tobie, jak Ty też możesz zastosować je w swoim biznesie.

Dzięki dostępowi do Akademii Systemu i Automatyzacji nauczysz się, jak skutecznie zaplanować i sprzedać swoje produkty cyfrowe, produkty MLM lub swoje usługi, dosłownie na autopilocie!

Czujesz, że to może odmienić Twój biznes? Dołącz do Akademii i zacznij budować swój dochodowy biznes online, na najprostszej platformie do automatyzacji!

Klaudia Stawiarzka

Dołącz teraz w najniższej cenie premierowej!

Twoja inwestycja w wiedzę to jedyne 99 zł / miesiąc! Mniej niż kolejne narzędzie, z którego nie skorzystasz. Mniej niż kolejny kurs, który zostanie niedokończony. Znacznie więcej porządku w głowie i w Twoim biznesie. Ale UWAGA! Ta cena jest tylko teraz podczas premiery. Po premierze subskrypcja będzie kosztować 149zł/msc

Jeśli chcesz uporządkować swój biznes, przestać zgadywać i mieć system zamiast presji **Dołącz do Akademii Systemu i Automatyzacji** i zrób wreszcie porządek, który pozwoli Ci iść dalej.



JESTEM GOTOWA SIĘ TEGO NAUCZYĆ

Dołącz teraz, później cena wzrasta do 149zł/msc.

P.S. Chcesz zobaczyć 1 lekcję za free?

W tej lekcji pokazuję 9 lejków i automatyzacji, które generują klientów na autopilocie 24/7!



KAŻDY LEJEK W SYSTEMIE MA TE SAME KLOCKI:

STRONA → AKCJA KLIENTA → MAIL → OFERTA → FOLLOW-UP.

Różni się tylko tym, co jest na stronie, co klient ma zrobić i co dostaje potem.



0:00 / 31:02

„Klaudia, chcę, żeby ktoś mi to wytłumaczył krok po kroku”

Dokładnie po to jest ta Akademia.
Nie po to, żeby dorzucać Ci kolejne strategie, zasypywać teorią i udawać,
że „to proste, wystarczy tylko chcieć”

Ale po to, żeby pokazać **co kliknąć, w jakiej kolejności, dlaczego właśnie tak**

i czego **nie robić**, żeby nie komplikować sobie życia

Bez lania wody, skakania po dziesięciu narzędziach naraz
i bez poczucia, że znowu czegoś nie rozumiesz.



Spójrz na to w ten sposób: Twoja godzina pracy jest warta znacznie więcej niż koszt miesięcznej subskrypcji ASA. Jeśli dzięki moim tutorialom odzyskasz choćby **jedną godzinę w miesiącu**, którą dotąd marnowałaś na walkę z techniką - Akademia już się zwróciła. Nie szukaj dalej, bo **nigdzie nie znajdziesz tak konkretnej, technicznej instrukcji obsługi Twojego biznesu w tej cenie**. Zacznij budować system, który pracuje, gdy Ty odpoczywasz.

Do zobaczenia w środku,
Klaudia

P.S. Za chwilę zamkniesz tę stronę i masz dwie drogi. Możesz wrócić do samodzielnego boksowania się z Systeme.io, szukania rozwiązań na YouTube i frustracji, że 'znowu coś nie działa'. Albo możesz wybrać drugą drogę: dołączyć do ASA, dostać gotową mapę i w jeden weekend poukładać to, co blokowało Cię od miesiący. Ryzyko jest po mojej stronie - możesz zrezygnować w każdej chwili. Dlatego nie trać więcej czasu! Wybierz spokój i zacznij w końcu sprzedawać.

JESTEM GOTOWA SIĘ TEGO NAUCZYĆ, WCHODZĘ!

Copyright © 2026 - KlaudiaStawiarska.pl - Regulamin | Kontakt | Polityka Prywatności



Właścicielem marki Akademia Systemu i Automatykacji jest: Klaudia Stawiarska,
NIP: ESY50251Z1A. Kontakt: admin@klaudiastawiarska.pl

* Wszystkie podane ceny są cenami brutto (zawierają podatek VAT).
Po dokonaniu płatności otrzymasz fakturę VAT na podany adres e-mail

Ta strona nie jest częścią witryny Facebook™ ani Facebook Inc. Ponadto, ta strona NIE jest w żaden sposób wspierana ani sponsorowana przez Facebook™ czy Meta Platforms, Inc. FACEBOOK™ jest znakiem towarowym należącym do META Platforms, Inc. Niniejsza oferta jest niezależną inicjatywą edukacyjną i nie jest oficjalnym produktem firmy ITACELOS LTD (właściciela marki Systeme.io), choć opiera się na wykorzystaniu tego narzędzia.

ZASTRZEŻENIE: Prezentowane na stronie efekty oraz przykłady finansowe (np. wzmianki o biznesie 20k/mies.) są wynikami osób, które aktywnie wdrożyły zdobytą wiedzę. Prosimy o zrozumienie, że wyniki te nie są gwarantowane i nie są „typowe” dla każdego uczestnika bez włożenia odpowiedniej pracy. Twoje sukcesy zależą od wielu czynników: Twojego doświadczenia, etyki pracy, rodzaju oferowanego produktu oraz aktualnej sytuacji rynkowej. Akademia Systemu i Automatykacji dostarcza narzędzi i instrukcji (know-how), ale nie bierze odpowiedzialności za indywidualne wyniki finansowe. Prowadzenie biznesu online wiąże się z ryzykiem i wymaga regularnego działania.

Strona sprzedażowa ASA nie była tylko miejscem finalizacji zakupu. Była naturalnym przedłużeniem narracji z maili i webinaru: od problemu, przez obietnicę prostoty, aż po konkretną decyzję wejścia do systemu.



Potrzebujesz pomocy? Skontaktuj się:
admin@klaudiaslawiarska.pl

Zamówienie Akademia Systemu i Automatytacji

Wybierz plan Subskrypcji:

- Akademia Systemu i Automatytacji
Podatek od sprzedaży (21%)
Całkowity
PLN 99,00 zł każdy miesiąc
PLN 17,18 zł każdy miesiąc
PLN 99,00 zł każdy miesiąc
- Akademia Systemu Plan Roczny
PLN 997,00 zł każdy rok

*Płacisz miesięcznie lub rocznie. Możesz zrezygnować w dowolnym momencie, bez komplikacji, wystarczy, że napiszesz na admin@klaudiaslawiarska.pl.

Informacje kontaktowe:

Wybierz rodzaj zakupu: prywatnie czy na firmę?

- Indywidualny Firma

*W przypadku wpisywania nr NIP proszę poprzedzić wpisywany numer prefiksem kraju, np. data Polski PL.

Imię

Nazwisko

Adres email

Adres

Miasto

Kod pocztowy

Hiszpania

Wybierz formę płatności:

- Karta kredytowa lub debetowa
VISA AMERICAN EXPRESS DISCOVER

Numer karty*

1234 1234 1234 1234

Uzpełnij link

Termin ważności*

MM / RR

CVC*

Kod CVC

- Mollie

Secure payments powered by mollie
VISA AMEX PayPal

- PayPal

PayPal

*Nie jest wymagana karta kredytowa. Jeśli nie masz karty debetowej, załóż darmowe konto na PayPal i zapłać PayPal'em.

Zamawiam dostęp do Akademii [Subskrypcja]

- Dokonując tego zakupu, akceptuję Regulamin i Politykę Prywatności, a także warunki użytkowania platformy kursu.



Bezpieczne Płatności

100% Bezpieczeństwa Twoje zamówienie jest chronione bezpiecznym, 256-bitowym szyfrowaniem. Twoja prywatność i bezpieczeństwo transakcji są dla nas priorytetem.

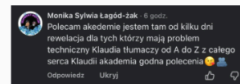


Oto, co otrzymasz w Akademii:

- ✓ **Bibliotekę Tutoriali „Klik po Kliku”** – natychmiastowy dostęp do bazy konkretnych lekcji w Systemie.io.
- ✓ Gotową **Mapę Ścieżki Wdrożenia** – jasny plan krok po kroku, który eliminuje chaos. Dowiedz się dokładnie, co ustawić najpierw, a co potem, by Twój system był szczelny i profesjonalny od pierwszego dnia.
- ✓ **Wsparcie na żywo (Sesje Q&A)** – raz w miesiącu spotkasz się ze mną na żywo, aby rozwiązać Twoje indywidualne wyzwania techniczne. Nigdy nie zostajesz sama z problemem, którego „nie da się wyklikać”.
- ✓ **BONUS WYZWANIE: Plan „30 dni do 20k/mies.”** – kompletny proces sprzedażowy z wykorzystaniem promptów AI i gotowych schematów, który zamieni Twoją techniczną bazę w maszynę generującą zyski.
- ✓ **Cwarancję Najniższej Ceny na Zawsze** – blokujesz dla siebie stawkę oferty specjalnej (99 zł/mies. lub 997zł/rok). Nawet jeśli cena wzrośnie w przyszłości, Ty zachowujesz swoje preferencyjne warunki tak długo, jak będziesz aktywna w Akademii.



Niektóre opinie moich Klientów:



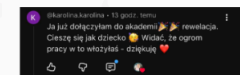
Uczestniczę w kursie Klaudii „Biznes na autopilocie” i choć na co dzień działam samodzielnie, to w momentach, gdy potrzebuję wsparcia – Klaudia zawsze odpowiada w ciągu 24 godzin, bardzo konkretnie i trafnie.

Uczę się od kilku osób z branży – także od Skwarka czy Kolodzieja – i mimo że mają ogromną wiedzę i zasiegi, często ich odpowiedzi są zbyt ogólne albo nie dotyczą dokładnie moich wyzwań. Klaudia natomiast potrafi w kilku zdaniach trafić dokładnie w sedno – w to, czego naprawdę potrzebuję.

Ją sposób mówienia i myślenia idealnie współgra z moją osobowością. Czasem jedno zdanie od niej wystarczy, bym ruszył z miejsca i rozwiązał problem, nad którym linei rozpisywałam się godzinami.

To osoba, która rozumie indywidualne potrzeby, nie mówi „ogólnikami” i potrafi dopasować się do stylu pracy i sposobu myślenia drugiego człowieka. Dla mnie to ogromna wartość.

Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że Klaudia idealnie trafia w mój sposób działania i postrzegania biznesu.



Ja już dołączyłam do Akademii i jestem mega szczęśliwa. Jesteś wyjątkowa, bardzo dużo i dobrze tłumaczysz, full instrukcj przekazyujesz, lubię uczestniczyć na wszystkich Twoich spotkaniach, kursach, webinarach i kiedykolwiek. Zawsze coś nowego i głębszego się dowiem, nauczę. Każde osoba jest dla Ciebie ważna, odpowiadasz na wszystkie pytania i wszystkim oczyszczasz. Polecam Twoje kursy każdemu, wiek się nie liczy. Pozdrawiam serdecznie.

Strona z formularzem zamówienia podsumowała korzyści oraz domykała sprzedaż poprzez screeny opinii osób, które właśnie dołączyły do Akademii.

Co pokazują te dwie strony razem

Patrząc na landing page i stronę sprzedażową razem, bardzo wyraźnie widać jedną rzecz: **obie były częścią tej samej historii**. Landing page przejmował uwagę i walidował pomysł. Strona sprzedażowa przejmowała gotowość i zamieniała ją w zakup. Ale obie mówiły tym samym językiem: prostota, jedno narzędzie, brak chaosu, krok po kroku, oszczędność czasu i pieniędzy, bezpieczeństwo dla osób nietechnicznych. To właśnie ta **spójność sprawia, że kampania wygląda profesjonalnie i budzi zaufanie**. Nie dlatego, że „ma dużo elementów”, ale dlatego, że każdy element robi swoją robotę i wspiera **ten sam główny przekaz**.

12. Efekty premiery Akademii Systemu i Automatyzacji

Na koniec warto spojrzeć nie tylko na sam proces kampanii, ale też na jej efekty. Bo ostatecznie najważniejsze pytanie brzmi: **czy ten model działania przełożył się na realne wyniki?**

Tak.

W ciągu 14 dni researchu na listę zainteresowanych Akademią zapisało się **168 osób**. To był pierwszy mocny sygnał, że temat naprawdę rezonuje z moją społecznością i że warto iść dalej z budową produktu oraz premierą.

Następnie, w czasie właściwej kampanii premierowej, w ciągu **8 dni sprzedaży do Akademii dołączyły 93 osoby**. (Niestety nie mam dziś zachowanego screena dokładnie z tego momentu, ale zachowały się zrzuty pokazujące skalę kampanii oraz kolejne etapy jej wyniku).

Na jednym ze screenów z mojego panelu Systeme.io widać, że:

- strona zamówienia miała **183 wejścia**,
- a na tamtym etapie odnotowanych było **82 sprzedaży**, co dawało bardzo wysoki współczynnik konwersji strony zamówienia na poziomie **45%**.

Total sales **PLN 12,334.11** Average cart value **PLN 173.71** Dates

	Page views	Opt-ins		Sales			Earnings / Pageview
		All	Conversion rate	Total	Conversion rate	Revenue	
Akademia Systemu i Automatyz...	836	0	0%	-	-	-	-
Zamówienie Akademii Systemu i...	183	0	0%	82	45%	PLN 11,340.10	PLN 61.96

To pokazuje bardzo ważną rzecz: **osoby, które dotarły do etapu zakupu, były już mocno przygotowane przez wcześniejszą komunikację, kampanię rozgrzewającą i live**. Ta sprzedaż nie opierała się na przypadkowym ruchu, tylko na dobrze poprowadzonym procesie, który budował gotowość do decyzji.

Kolejny istotny wskaźnik to wynik po 30 dniach od premiery. W tym czasie Akademia miała już **100 aktywnych członków**.

Zamówienie Akade...	309	0	0%	100	32%	21 497,23 zł	69,57 zł
Oferta Audyt 1:1	79	0	0%	2	3%	994,01 zł	12,58 zł

To oznacza, że ten produkt nie tylko dobrze wystartował, ale też utrzymał bardzo mocny rezultat względem liczby osób, które wcześniej zapisały się na listę zainteresowanych.

Jeśli zestawimy:

- **168 osób na liście zainteresowanych**
z
- **100 aktywnymi członkami w ciągu 30 dni,**

to widać wyraźnie, że była to kampania o **bardzo dobrej jakości ruchu i wysokiej zgodności produktu z realną potrzebą rynku.**

To, co dodatkowo wzmacnia wynik tej premiery, to fakt, że **Akademia była produktem subskrypcyjnym**. Nie sprzedawałam jednorazowego kursu czy ebooka, ale dostęp miesięczny, który buduje **powtarzalny przychód i realny dochód pasywny**. Taki model sprzedaży zwykle jest bardziej wymagający niż sprzedaż produktu jednorazowego, bo klient **musi podjąć decyzję o wejściu w abonament**, a nie tylko o pojedynczym zakupie. Dlatego osiągnięcie takiego wyniku przy nowym produkcie pokazuje nie tylko skuteczność kampanii, ale też wysoką jakość dopasowania oferty do realnej potrzeby rynku.

NAJWAŻNIEJSZE LICZBY TEJ PREMIERY

- 168 osób na liście zainteresowanych w 14 dni
- 93 sprzedaży w ciągu 8 dni premiery
- 100 aktywnych członków w ciągu 30 dni
- 183 wejścia na stronę zamówienia
- 82 zakupy widoczne na zachowanym screenie z Systeme
- 45% konwersji strony zamówienia na etapie tego zrzutu

Liczba 93 odnosi się do wyniku końcowego z 8 dni otwartej sprzedaży. Nie zachował się screen dokładnie z tego dnia, dlatego w raporcie pokazuję najbliższe zachowane zrzuty z narzędzi.

13. Najważniejsze wnioski strategiczne z tej premiery

Patrząc na całą premierę Akademii, najważniejsze jest jedno: ten sukces nie wydarzył się dlatego, że powstał „fajny produkt”. On wydarzył się dlatego, że cały **proces był przemyślany od początku do końca**. Tu nie było wrzucenia oferty w internet i liczenia, że może ktoś kupić. Najpierw pojawił się problem, potem została sprawdzona potrzeba rynku, później powstał produkt, a dopiero na końcu przyszła sprzedaż. I właśnie to nadaje sens całej tej kampanii.

Nie zaczynaj od budowania produktu. Zaczynaj od walidacji

To jest chyba najważniejszy wniosek z całej premiery.

Akademia nie powstała dlatego, że „pomysł wydawał się dobry”. **Najpierw został sprawdzony rynek. Dopiero potem zapadła decyzja, że warto iść dalej.** To bardzo zmienia wszystko, bo kiedy najpierw walidujesz, nie tworzysz produktu w ciemno. Nie zgadujesz. Nie liczysz na szczęście. Masz konkretny sygnał, że ludzie naprawdę tego chcą. Już na etapie researchu był jasny próg: jeśli zapisze się minimum 100 osób, projekt rusza. Ostatecznie zapisało się 168 osób, więc decyzja o stworzeniu Akademii była oparta nie na przeczuciu, tylko na realnym zainteresowaniu.

Lista zainteresowanych to nie formalność, tylko narzędzie do sprawdzenia rynku

Bardzo często lista zainteresowanych jest traktowana jak dodatek do kampanii. Coś, co „warto mieć”. Tutaj było inaczej. Ta lista pełniła konkretną funkcję strategiczną. Ona **pokazała, czy temat w ogóle ma potencjał**. Dzięki niej było wiadomo, że nie chodzi tylko o kilka osób, którym pomysł się spodobał, ale o realną grupę, która chce wejść w ten temat głębiej. To jest ogromna różnica. Lista zainteresowanych nie była tu przypadkiem. Była narzędziem decyzyjnym w całej strategii tworzenia produktu.

Storytelling rozgrzewa lepiej niż sucha lista funkcji

To też było bardzo mocne. Ludzie nie zapisali się na listę dlatego, że przeczytali, ile będzie lekcji albo jakie funkcje ma platforma. Zapisali się dlatego, że rozpoznali siebie w historii. W mailach nie było od razu „tu będzie to i to”. Najpierw była frustracja, chaos, WordPress, milion narzędzi, poczucie przytłoczenia i ulga, kiedy w końcu pojawił się prostszy system. To właśnie to **budowało emocjonalne połączenie**. Człowiek nie myślał: „o, ciekawy produkt”. Myślał: „kurczę, to jest dokładnie mój problem”. I wtedy dopiero otwiera się przestrzeń na rozwiązanie.

Ludzie nie kupują techniki. Kupują spokój, prostotę i poczucie kontroli

To jest jedna z największych lekcji z tej premiery. Akademia nie była sprzedawana jako „kurs o Systeme.io” ani „pakiet tutoriali technicznych”. Była komunikowana jako sposób na uporządkowanie biznesu, uproszczenie działania i zdjęcie z głowy tego ciągłego napięcia związanego z techniką. Ludzie nie chcą po prostu wiedzieć, gdzie kliknąć. Oni chcą przestać się bać, że coś znowu nie działa. Chcą rozumieć, to co robią i być w tym niezależni.

Chcą mniej chaosu, mniej zgadywania, mniej straconego czasu. Chcą czuć, że mają nad tym kontrolę. I właśnie to było sprzedawane przez całą kampanię: nie narzędzie, tylko ulgę.

Szkolenie live świetnie działa jako pomost między edukacją a sprzedażą

Live był tu bardzo mocnym ruchem. Nie chodziło tylko o to, żeby „zrobić webinar”, bo tak się robi premiery. Chodziło o to, żeby dać wartość, uporządkować problem i pokazać prostą mapę działania, zanim padnie oferta. **Dzięki temu Akademia nie pojawiła się nagle jak reklama po darmowej treści. Pojawiła się jako naturalny następny krok.** Najpierw uczestnik rozumiał, dlaczego stoi w miejscu. Potem widział prostą drogę wyjścia. A dopiero później dostawał zaproszenie do miejsca, w którym może to wdrożyć krok po kroku. To jest duża różnica, bo wtedy sprzedaż nie jest doklejona na siłę. Ona wynika z logiki całego procesu.

Osobny produkt techniczny miał sens, bo nie rozmywał programu Biznes na Autopilocie (BNA)

To też był bardzo ważny ruch strategiczny. Gdyby cały temat techniki, tutoriali i bieżących aktualizacji został wrzucony do BNA, ten program zacząłby się rozmywać. BNA jest dużym, strategicznym programem o budowaniu biznesu online. Akademia miała inną rolę: być technicznym, praktycznym miejscem wdrożeniowym. Dzięki temu oba produkty mogły być jasne w odbiorze. BNA nie zostało przeciążone dodatkowymi warstwami, a **Akademia dostała własną, wyraźną tożsamość.** To pokazało też odbiorcom, że nie tworzę kolejnej oferty „na siłę”, tylko naprawdę porządkuję swój ekosystem produktów.

Ta komunikacja działała, bo była oparta na jednym głównym problemie: chaosie technicznym

To był fundament wszystkiego. Nie próbowałam mówić o dziesięciu problemach naraz. Nie rozciągałam tej premiery na wszystko, co tylko da się podpiąć pod biznes online. Cała komunikacja była zbudowana wokół jednego mocnego rdzenia: chaos techniczny. Brak systemu. Za dużo narzędzi. Brak kolejności. Odkładanie wdrożeń. Przytłoczenie. I właśnie dlatego to działało. Bo przekaz był prosty, spójny i łatwy do zrozumienia.

Odbiorca od pierwszego maila do strony sprzedażowej słyszał tak naprawdę tę samą prawdę, tylko pokazywaną z różnych stron. A taka spójność buduje zaufanie i sprawia, że kampania nie wygląda jak przypadkowy zlepek komunikatów.

Podsumowanie

Największa siła tej premiery nie polegała na jednym mailu, jednym webinarze czy jednej stronie sprzedażowej. Polegała na tym, że **wszystko było oparte na dobrej kolejności i jednym mocnym problemie**. Najpierw został nazwany chaos. Potem sprawdzono, czy ludzie naprawdę chcą rozwiązania. Następnie powstał produkt odpowiadający dokładnie na tę potrzebę. Później rynek został rozgrzany, live uporządkował problem, a kampania sprzedażowa domknęła decyzję.

I chyba właśnie to jest najważniejszy wniosek z całego tego case study: dobra premiera nie polega na tym, żeby głośno mówić o produkcie.

Dobra premiera polega na tym, żeby najpierw bardzo dobrze zrozumieć problem, a potem poprowadzić ludzi do rozwiązania krok po kroku.

Zadanie praktyczne: wyciągnij lekcje dla swojego kolejnego produktu

1. Czy dziś tworzysz bardziej „obok rynku” czy „razem z rynkiem”?
2. Czy masz zwyczaj walidować pomysły, czy raczej od razu przechodzisz do tworzenia?
3. Czy Twoja komunikacja opiera się na jednym głównym problemie, czy próbujesz mówić o wszystkim naraz?
4. Czy Twoje produkty są wystarczająco jasno rozdzielone, czy odbiorca może się w nich gubić?
5. Co z tego case study chcesz świadomie powtórzyć przy swojej następnej premierze?

Ćwiczenie wdrożeniowe: dokończ zdanie

Przy mojej kolejnej premierze na pewno powtórzę...

.....

Przy mojej kolejnej premierze nie chcę już robić...

.....

14. Model do powtórzenia przy kolejnych premierach

Patrząc na premierę Akademii Systemu i Automatyzacji, bardzo wyraźnie widać, że ten **proces da się zamienić w konkretny model działania**. I to jest ogromna wartość tego case study. Bo nie chodzi tylko o to, że ten produkt został dobrze wprowadzony na rynek. Chodzi o to, że cała **premera opierała się na logicznej kolejności kroków, które można powtórzyć przy kolejnych produktach cyfrowych**.

Ten model wygląda tak:

pomysł → **research** → **lista zainteresowanych** → **walidacja** → **budowa produktu** → **kampania rozgrzewająca** → **live** → **otwarcie sprzedaży** → **domknięcie** → **retencja**

To nie jest przypadkowa sekwencja.

Każdy etap przygotowuje grunt pod następny.

Dzięki temu **nie próbujesz sprzedawać zbyt wcześnie, nie budujesz produktu w ciemno i nie liczysz na cud w dniu premiery**. Zamiast tego prowadzisz odbiorcę krok po kroku: od zainteresowania do decyzji, a potem do wdrożenia i pozostania w produkcji.

Przeanalizujmy ten model, punkt po punkcie:

1. Pomysł

Wszystko zaczyna się od pomysłu, ale sam pomysł nie wystarczy.

Na tym etapie najważniejsze nie jest jeszcze tworzenie produktu, tylko **zauważenie realnego problemu, który powtarza się u Twoich odbiorców**. W przypadku Akademii tym problemem był chaos techniczny, brak jednego systemu i frustracja związana z wdrażaniem rzeczy online.

To ważny punkt wyjścia, bo dobry produkt nie zaczyna się od pytania:

„co mogłabym sprzedać?” Tylko od pytania: „**z czym moi ludzie naprawdę się męczą?**”

2. Research

Kiedy pojawia się pomysł, nie warto od razu budować całego produktu. **Lepiej najpierw sprawdzić, czy ten temat naprawdę rezonuje**. Czy ludzie reagują. Czy ten problem jest dla nich wystarczająco ważny. Research to etap, w którym zaczynasz mówić o problemie, testujesz komunikaty, obserwujesz reakcje i **budujesz pierwsze zainteresowanie**.

To właśnie tutaj możesz sprawdzić:

- jakie słowa najmocniej trafiają,
- które historie poruszają ludzi,
- jakie obiekcje pojawiają się najczęściej,
- czy odbiorcy naprawdę chcą rozwiązania, czy tylko mówią, że temat jest „ciekawym”.

Research to nie strata czasu. Traktuj to jako etap, który oszczędza Ci mnóstwo pracy później.

3. Lista zainteresowanych

Kolejny krok to stworzenie listy zainteresowanych.

I tu ważna rzecz: taka lista nie powinna być traktowana jak formalność albo „miły dodatek”.
To jest **jedno z najlepszych narzędzi do sprawdzenia realnego zainteresowania rynkowego**.

Jeśli ktoś zostawia maila, robi już mały krok w stronę produktu.

Pokazuje, że temat jest dla niego ważny.

A im więcej takich osób się zbiera, tym mocniejszy masz sygnał, że warto iść dalej.

Dodatkowo lista zainteresowanych daje Ci:

- bazę najcieplejszych odbiorców,
- poczucie momentum przed premierą,
- możliwość komunikowania się z osobami najbardziej zainteresowanymi,
- i pierwszą grupę ludzi, którzy prawdopodobnie kupią jako pierwsi.

4. Walidacja

Na tym etapie nie chodzi już o „przecucie”, tylko o decyzję opartą na faktach.

Walidacja to moment, w którym sprawdzasz, **czy masz wystarczająco mocny sygnał z rynku, żeby wejść w budowę produktu**.

To może być:

- określona liczba zapisów,
- konkretna liczba odpowiedzi,
- poziom zaangażowania,
- reakcje na komunikację,
- lub inny jasny wskaźnik, który ustalisz wcześniej.

To bardzo ważne, bo walidacja daje Ci spokój.

Nie tworzysz wtedy produktu „bo może się uda”.

Tworzysz go dlatego, że widzisz realne zainteresowanie.

5. Budowa produktu

Dopiero tutaj zaczyna się właściwe tworzenie produktu.

I to jest ogromna różnica, bo **teraz nie budujesz go już w ciemno**. Budujesz go z wiedzą, co rynek chce usłyszeć, czego się boi, czego potrzebuje najbardziej i jaki język z nim rezonuje.

To oznacza, że **produkt powstaje szybciej, mądrzej, bardziej konkretnie i dużo bliżej realnych potrzeb odbiorcy**.

Na tym etapie warto równolegle budować strukturę produktu, zawartość, główne obietnice, elementy sprzedażowe i język komunikacji, który już został wcześniej przetestowany.

6. Kampania rozgrzewająca

Kiedy produkt jest już prawie gotowy albo gotowy, **nie warto od razu otwierać sprzedaży**. Najpierw trzeba przygotować rynek. **Kampania rozgrzewająca przypomina odbiorcom problem, pokazuje koszt bezczynności, odświeża ich potrzebę i buduje gotowość do zakupu.**

To jest etap, w którym odbiorca przestaje myśleć:

„to brzmi ciekawie”, a zaczyna myśleć: „ja naprawdę muszę coś z tym zrobić”.

To miało duże znaczenie, bo ciepły rynek kupuje inaczej niż zimny.

Potrzebuje mniej tłumaczenia, mniej nacisku i **szybciej podejmuje decyzję**.

7. Live

Szkolenie live albo webinar to świetny most między edukacją a sprzedażą.

To moment, w którym możesz:

- dać realną wartość,
- uporządkować problem,
- pokazać prostą mapę działania,
- zbudować zaufanie,
- i dopiero potem zaprosić do produktu.

Live działa mocno, bo odbiorca nie tylko czyta, ale też widzi Ciebie, słyszy Twój sposób tłumaczenia i zaczyna czuć, że naprawdę może z Tobą przejść ten proces.

To sprawia, że oferta nie pojawia się jak reklama znikąd, tylko pojawia się jako naturalny kolejny krok.

8. Otwarcie sprzedaży

Dopiero po tym wszystkim przychodzi moment otwarcia sprzedaży.

I tutaj najważniejsze jest to, żeby nie próbować „dociskać” ludzi od razu wszystkim naraz.

Lepiej poprowadzić kampanię krok po kroku:

- otwarcie,
- pokazanie zawartości,
- przypomnienie wartości,
- pokazanie kosztu bezczynności,
- wizja efektu,
- społeczny dowód słuszności,
- deadline.

Dzięki temu sprzedaż nie jest chaotyczna, tylko jest uporządkowanym procesem domykania decyzji.

9. Domknięcie

Każda dobra premiera potrzebuje domknięcia. Nie chodzi o sztuczne ciśnienie, tylko o **jasny moment, w którym kończą się warunki premierowe, bonusy albo cena startowa**. To daje ludziom powód, żeby podjąć decyzję teraz, a nie odkładać jej na wieczne „później”.

Deadline działa najlepiej wtedy, gdy jest prawdziwy, był komunikowany wcześniej i jest **osadzony w wartości całej oferty**.

Wtedy nie brzmi jak desperacki trik, tylko jak **naturalne zakończenie etapu sprzedaży**.

10. Retencja

To etap, o którym wiele osób zapomina, a jest bardzo ważny.

Premiera nie kończy się w momencie zakupu. Szczególnie przy produkcie subskrypcyjnym albo społecznościowym. Po zakupie zaczyna się kolejna część pracy: utrzymanie klienta, wdrożenie go do produktu, pokazanie mu wartości i zadbanie o to, żeby chciał zostać na dłużej.

Retencja obejmuje między innymi:

- dobre powitanie po zakupie,
- jasny onboarding (wdrożenie),
- szybkie pokazanie pierwszych efektów,
- regularne nowe materiały,
- wsparcie,
- przypominanie o wartości produktu,
- i budowanie poczucia, że decyzja o wejściu była dobra.

To jest bardzo ważne, bo prawdziwa siła produktu nie kończy się na sprzedaży. Ona **pokazuje się w tym, czy ludzie zostają, korzystają i polecają dalej**.

Streszczenie: mój cały model w skrócie

Żeby to uprościć jeszcze bardziej, cały ten proces można zapamiętać tak:

1. Zauważ problem
2. Sprawdź, czy rynek go czuje
3. Zbierz listę zainteresowanych
4. Podejmij decyzję na podstawie danych
5. Zbuduj produkt wokół realnych potrzeb
6. Rozgrzej rynek przed premierą
7. Uporządkuj problem i pokaż mapę na live
8. Otwórz sprzedaż i prowadź ludzi przez decyzję
9. Domknij kampanię deadline'em
10. Zadbaj o doświadczenie po zakupie

To case study nie pokazuje tylko, jak sprzedałam Akademię. Pokazuje też model, który można wykorzystać przy kolejnych premierach produktów cyfrowych.

Dlaczego ten model działa

Ten model działa dlatego, że szanuje naturalną drogę, jaką przechodzi klient. Najpierw musi poczuć problem. Potem musi zobaczyć, że rozwiązanie ma sens. Później musi zaufać, że właśnie Ty możesz mu pomóc. Dopiero na końcu podejmuje decyzję.

Wiele premier się wyklada, bo próbują skrócić ten proces.

Za szybko przechodzą do oferty.

Za wcześnie budują produkt.

Za mało rozgrzewają rynek.

Albo zapominają o tym, że po zakupie też trzeba poprowadzić klienta.

Tutaj ten proces był logiczny. I właśnie dlatego da się go potraktować nie tylko jako historię jednej premiery, ale jako **gotowy model do wykorzystania przy kolejnych projektach**.

Jak możesz wykorzystać ten schemat dalej

Największa wartość tego schematu polega na tym, że możesz go zastosować nie tylko do dużych premier. On sprawdzi się także przy:

- nowym kursie,
- nowym membershipie,
- mini produkcie,
- programie mentoringowym,
- pakiecie szablonów,
- albo nawet przy sprzedaży nowej usługi.

Nie zawsze każdy etap musi być tak rozbudowany jak tutaj, ale sama logika powinna zostać ta sama: najpierw problem i walidacja, potem budowa, potem rozgrzanie, później sprzedaż i na końcu utrzymanie klienta.

Zadanie praktyczne: zbuduj szkic własnej premiery krok po kroku

Uzupełnij swój model:

Mój pomysł:

.....

Co chcę sprawdzić w researchu:

.....

Jak zbiorę listę zainteresowanych:

.....

Jaki będzie mój próg sukcesu:

.....

Co zbuduję po walidacji:

.....

Jak rozgrzeję rynek:

.....

Jaki będzie temat mojego live'a:

.....

Jak otworzę sprzedaż:

.....

Jak domknę kampanię:

.....

Jak zadbam o klienta po zakupie:

.....

**Na podstawie sekcji o walidacji ustal mój własny próg sukcesu dla nowego pomysłu.
Po czym poznam, że warto iść dalej?**

.....

15. Zakończenie

Patrząc dziś na cały proces powstania i premiery Akademii Systemu i Automatyzacji, widzę bardzo wyraźnie, że ta kampania nauczyła mnie jednej z najważniejszych rzeczy w biznesie online: **dobry produkt nie powinien powstawać w oderwaniu od ludzi, którym ma służyć.**

Zbyt łatwo jest wpaść w **pułapkę tworzenia czegoś „na wycucie”, bo wydaje nam się, że to dobry pomysł.** Sama mogłabym pójść tą drogą. Mogłabym od razu zacząć budować Akademię, nagrywać lekcje, tworzyć stronę i dopiero później zastanawiać się, czy moja społeczność naprawdę tego potrzebuje. Ale dziś wiem, że to nie byłaby najlepsza droga.

Najmocniejszą częścią całego tego procesu było właśnie to, że nie zaczęłam od produktu. **Zaczęłam od problemu. Od rozmowy z rynkiem. Od sprawdzenia, czy to, co widzę i czuję, rzeczywiście rezonuje też po drugiej stronie.** I to dało mi coś znacznie więcej niż tylko potwierdzenie, że warto iść dalej. Dało mi pewność, spokój i jasność, jak ten produkt powinien wyglądać, jak powinien być komunikowany i czego moi odbiorcy naprawdę od niego oczekują.

To właśnie dlatego, gdybym miała przejść przez ten proces jeszcze raz, zrobiłabym to bardzo podobnie. **Najpierw nazwałabym problem. Potem sprawdziła zainteresowanie. Zbudowała listę osób, które naprawdę chcą rozwiązania. Dopiero później tworzyła produkt, rozgrzewała rynek i prowadziła sprzedaż.** Ten proces może wydawać się dłuższy, ale w praktyce oszczędza mnóstwo czasu, energii i błędów. Bo nie budujesz w ciemno. Budujesz z poczuciem, że to, co tworzysz, ma sens.

Drugą ogromną lekcją było dla mnie to, jak **wielką siłę ma prostota.** W tej premierze nie wygrał skomplikowany marketing. Nie wygrały wielkie obietnice ani techniczne szczegóły. Najmocniej zadziałał **prosty, prawdziwy komunikat** o chaosie technicznym, przytłoczeniu, braku systemu i potrzebie poukładania wszystkiego raz a dobrze. To był temat, który naprawdę bolał moją społeczność. I właśnie dlatego ta komunikacja zadziałała. Nie dlatego, że była „sprytna”, ale dlatego, że **była prawdziwa.**

Bardzo mocnym punktem całej premiery było też dla mnie **szkolenie live.** To właśnie ono połączyło wszystko w jedną całość. Dało wartość, uporządkowało problem, **pokazało prostą mapę działania i sprawiło, że oferta Akademii nie była czymś doklejonym na końcu, tylko naturalnym kolejnym krokiem.** I to jest coś, co na pewno zabieram ze sobą do kolejnych premier. **Bo kiedy edukacja i sprzedaż są dobrze połączone, nie trzeba nikogo przekonywać na siłę.** Wystarczy dobrze go poprowadzić.

Ale chyba najważniejsze, co zostaje ze mną po tej premierze, to właśnie ten wniosek: **warto tworzyć produkt razem z rynkiem, a nie obok rynku.**

Kiedy tworzysz obok rynku, łatwo wpaść w swoje własne założenia. Łatwo budować coś, co Tobie wydaje się świetne, ale niekoniecznie jest tym, czego ludzie naprawdę potrzebują tu i teraz. Kiedy tworzysz razem z rynkiem, słuchasz, obserwujesz, testujesz, wyciągasz wnioski i dopiero wtedy budujesz. Dzięki temu produkt nie jest tylko efektem Twojego pomysłu. Jest odpowiedzią na realną potrzebę.

I myślę, że właśnie dlatego ta premiera była tak spójna i tak mocna.

Bo Akademia nie została wymyślona przy biurku, w ciszy i ukryciu przed światem....

Ona została zbudowana w odpowiedzi na prawdziwy problem, który od dawna widziałam u swojej społeczności i który najpierw pozwoliłam tej społeczności potwierdzić.

Dziś patrzę na ten proces nie tylko jak na premierę nowego produktu, ale jak na bardzo ważną lekcję strategiczną. Lekcję o tym, że najlepsze premiery nie zaczynają się od sprzedaży. **Zaczynają się od słuchania**, prostoty i dobrej kolejności. I przede wszystkim od zaufania, że jeśli naprawdę rozumiesz problem swoich odbiorców, to możesz stworzyć coś, co nie tylko się sprzeda, ale też **będzie im naprawdę służyć.**

Teraz Twoja kolej

Mam nadzieję, że ten materiał pokazał Ci nie tylko kulisy jednej premiery, ale przede wszystkim **logikę całego procesu**, który można wykorzystać także we własnym biznesie.

Ta premiera bardzo wyraźnie pokazała mi, że skuteczny produkt nie powstaje z przypadku. Powstaje wtedy, kiedy naprawdę słuchasz rynku, nazywasz problem po ludzku i budujesz rozwiązanie, które odpowiada na realną potrzebę, a nie tylko na własny pomysł.

Akademia nie została stworzona na ślepo. Została zbudowana krok po kroku: od obserwacji, przez research, walidację, komunikację, aż po sprzedaż. I właśnie to dało jej tak mocny start. Ten proces utwierdził mnie też w przekonaniu, że dobra premiera nie musi opierać się na chaosie, presji i przypadkowych działaniach. Może być **uporządkowana, przemyślana i oparta na realnym dialogu z rynkiem**.

Mam nadzieję, że ten raport nie będzie dla Ciebie tylko ciekawym case study, ale przede wszystkim **praktyczną mapą**. Taką, do której wrócisz wtedy, gdy będziesz tworzyć swój własny produkt, planować premierę albo zastanawiać się, od czego w ogóle zacząć.

Bo dobra premiera **nie zaczyna się od sprzedaży**.

Dobra premiera zaczyna się od zrozumienia, prostoty, słuchania i od odwagi, żeby najpierw sprawdzić, czego naprawdę potrzebują Twoi odbiorcy, a dopiero potem budować.

Jeśli po przeczytaniu tego materiału spojrzysz inaczej na swój kolejny produkt, swój research, swoją komunikację albo swoją premierę - to znaczy, że ten raport spełnił swoją rolę.

Czasem największy przełom nie zaczyna się od wielkiej kampanii.

Czasem zaczyna się od jednego dobrego pytania:

czy naprawdę wiem, czego potrzebuje mój odbiorca?

A kiedy odpowiedź brzmi „tak”, wtedy wszystko zaczyna układać się dużo prościej.

I jeśli jest jedna rzecz, którą naprawdę chciałabym, żeby została z Tobą po przeczytaniu tego materiału, to właśnie ta: nie musisz tworzyć produktu w ciemno.

Możesz stworzyć go mądrze, strategicznie i w zgodzie z tym, czego naprawdę potrzebują Twoi odbiorcy.

Teraz Twoja kolej... leć zdobywać szczyty!

Powodzenia,

Klaudia Stawiarńska