

# METODA 10 KROKÓW

JAK SPRYTNIE ZACZAĆ I NIE RYZYKOWAĆ NA STARCIE  
BRAKU KLIENTÓW?

# PROCES TWORZENIA PIERWSZEGO PRODUKTU ONLINE



 WOLNIEWICZ

01

ZDIAGNOZUJ SWOJE MOCNE STRONY - **WIEDZA, DOŚWIADCZENIA, UMIEJĘTNOŚCI, PASJE LUB HOBBY**

02

SPRAWDŹ O CO PYTAJĄ INNI - **JAKIE MAJĄ PROBLEMY W** TEMATYCE DOTYCZĄCYCH TWOICH MOCNYCH STRON

03

STWÓRZ PORTRET - OPIS - **ZWŁASZCZA ASPIRACJI I OBAW** SWOJEGO POTENCJALNEGO ODBIORCY - TZW. PERSONY

04

ZACZNIJ TWORZYĆ **SWOJĄ MEDIALNĄ WIZYTÓWKĘ**, KTÓRA POMOŻE INNYM OD RAZU ZORIENTOWAĆ SIĘ KOMU, W CZYM I JAK POMAGASZ

05

ZAPROJEKTUJ DZIAŁANIA, KTÓRE SKIERUJĄ UWAGĘ NOWYCH OSÓB NA TO CO ROBISZ I W CZYM POMAGASZ. **EDUKUJ, DORADZAJ, POKAZUJ EKSPERTYZĘ.**

# METODA 10 KROKÓW

JAK SPRYTNIE ZACZAĆ I NIE RYZYKOWAĆ NA STARCIE  
BRAKU KLIENTÓW?

# PROCES TWORZENIA PIERWSZEGO PRODUKTU ONLINE



 WOLNIEWICZ

06

ZAMIENIAJ ANONIMOWYCH WIDZÓW, FANÓW,  
"PODGLĄDACZY" NA **DANE ADRESOWE** (MAIL / TELEFON).  
BUDUJ LISTY MAILOWE PRZYSZŁYCH KLIENTÓW

07

ZAINICJUJ INTERAKCJE, KTÓRE POZWOLĄ CI **SPRAWDZIĆ  
SWÓJ POMYSŁ** NA PRODUKT ONLINE (KURS, SZKOLENIE  
ITP.)

08

NA BAZIE ZEBRANYCH INFORMACJI I ANKIET  
**ZAPROJEKTUJ TREŚCI I TZW. SCENARIUSZ REALIZACYJNY**  
**. PIERWSZEGO KURSU / SZKOLENIA PILOTAŻOWEGO**

09

OTWÓRZ **ZAPISY I PRZEDSPRZEDAŻ** KURSU/ SZKOLENIA  
ONLINE.

10

PO SPRZEDAŻY, **WYPRODUKUJ** KURS WG.  
PRZYGOTOWANEGO SCENARIUSZA I OFERTY. **UDOSTĘPNIJ**  
GO.  
**ZBIERZ OPINIE**, A POTEM PRZYGOTUJ WERSJĘ  
UDOSKONALONĄ, KTÓRĄ BĘDZIE MOŻNA PROMOWAĆ NA  
SZEROKĄ SKALĘ