

CHECKLISTA DIAGNOSTYCZNA

Czy Twój model pracy da się odzepić od Ciebie (i skalować)?

Instrukcja: Oceń każde stwierdzenie w skali 1–5:

- 1** – w ogóle nie / nie istnieje
- 2** – w małym stopniu / przypadkowo
- 3** – częściowo / niespójnie
- 4** – w większości działa
- 5** – w pełni działa, jest powtarzalne

Nie zaznaczaj „na oko”. Jeśli masz wątpliwość — daj niższą ocenę.

1. Oferta

Czy masz coś, co da się skalować?

Stwierdzenie	Ocena (1–5)
Potrafię jasno (2 zdania) określić: dla kogo jest oferta, jaki problem rozwiązuję i jaki efekt dowożę	
Moja oferta opiera się na konkretnym rezultacie, nie na „procesie” czy liczbie spotkań	
Klient przed zakupem rozumie, co się zmieni — nie „odkrywamy tego w trakcie”	
Mam jedną główną ofertę, a nie kilka równoległych wariantów	

2. Klient i Źródło Klientów

Czy wiesz, kto kupuje i skąd go pozyskujesz?

Stwierdzenie	Ocena (1–5)
Potrafię wskazać konkretny moment, w którym klient zaczyna mnie potrzebować	
Wiem, co klient próbował wcześniej i dlaczego to nie zadziałało	
Rozumiem, dlaczego wybiera mnie, a nie inne opcje	
Moi klienci są do siebie podobni (wzorzec), a nie każdy przypadek jest "inny"	
Wiem dokładnie, skąd przyszli moi ostatni klienci	
Mam przynajmniej jeden przewidywalny kanał pozyskiwania klientów	
Rozumiem koszt pozyskania klienta (czas / pieniądze / energia)	
Moje działania marketingowe są powtarzalne, a nie jednorazowe	

4. Proces Sprzedaży i Dowożenie Efektu

4. Proces sprzedaży

Czy to system, czy improwizacja?

Stwierdzenie	Ocena (1-5)
Mam jasny proces od pierwszego kontaktu do decyzji klienta	
Wiem, na którym etapie tracę najwięcej klientów	
Część sprzedaży dzieje się bez mojego bezpośredniego udziału	
Klient może podjąć decyzję bez długiej rozmowy 1:1	

5. Dowożenie efektu

Czy da się to oddzielić od Ciebie?

Stwierdzenie	Ocena (1-5)
Proces pracy z klientem jest opisany i powtarzalny	
Inna osoba (po wdrożeniu) mogłaby przejąć część realizacji	
Efekt wynika ze struktury, nie tylko z mojej obecności	
Klient robi postęp również poza bezpośrednim kontaktem ze mną	

6. Model Pracy i Testowanie Decyzji

6. Model pracy

Czy masz przestrzeń na zmianę?

Stwierdzenie	Ocena (1-5)
Mam czas w tygodniu na rozwijanie modelu, nie tylko obsługę klientów	
Mam minimalną stabilność finansową, by testować nowe rozwiązania	
Obecna oferta nie zjada całej mojej energii operacyjnej	
Mam przestrzeń na błędy, nie każdy miesiąc musi być "na styk"	

7. Testowanie i decyzje

Czy uczysz się, czy kręcisz w kółko?

Stwierdzenie	Ocena (1-5)
W ostatnich 90 dniach testowałem konkretne zmiany (oferta / cena / format)	
Podejmuję decyzje na podstawie danych, nie tylko intuicji	
Potrafię odcinać rzeczy, które nie działają	
Mam jeden główny kierunek, zamiast ciągłych zmian koncepcji	

8. Test Rzeczywistości

Czy biznes działa bez Ciebie?

Stwierdzenie	Ocena (1–5)
Jeśli wypadam na 30–60 dni, biznes nadal generuje przychód	
Klienci nadal napływają bez mojego bieżącego zaangażowania	
Realizacja usług nie zatrzymuje się całkowicie beze mnie	
Powrót po przerwie oznacza powrót do systemu, nie zaczynanie od zera	

PODSUMOWANIE WYNIKU: Policz sumę punktów (maks. 160).

Interpretacja Wyników

MAKS. 160 PKT

130–160 pkt

Model działa

Masz fundament pod skalowanie. Problemy, które masz, są operacyjne – nie strukturalne. Tu nie trzeba „rewolucji”, tylko optymalizacji i zwiększenia wolumenu.

Interpretacja Wyników – Ciąg Dalszy

100–129 pkt

Model działa częściowo

Masz elementy, które mogą skalować, ale są niespójne. Najczęściej: dobra oferta, ale brak systemu sprzedaży lub pozyskania klientów. To jest etap, gdzie wiele osób się zatrzymuje, bo „jakoś działa”.

70–99 pkt

Jesteś w pracy 1:1, nie w modelu

Działasz głównie dzięki sobie, nie dzięki strukturze. Każdy wzrost oznacza więcej Twojej pracy. Bez przebudowy modelu wejdziesz w sufit – czasu albo energii.

Poniżej 70 pkt – Brak Modelu

Masz kompetencje, ale nie masz systemu. Sprzedaż, oferta i dowiezienie efektu są rozproszone. Tu nie chodzi o „więcej działań” – tylko o zmianę konstrukcji.

Kompetencje

Masz umiejętności i zasoby

Rozproszona sprzedaż

Oferta i dowiezienie efektu niespójne



Brak systemu

Procesy są nieuporządkowane i rozproszone

Zmiana konstrukcji

Przebudowa modelu jako jedyne rozwiązanie

Poniżej 70 punktów oznacza, że fundamenty wymagają przebudowy – nie intensyfikacji działań

Jak To Czytać (Ważne)

📄 **Nie patrz tylko na sumę.** Zobacz, gdzie masz najwięcej ocen.

1–2

Tu masz **realne blokady**

3

Tu masz **chaos i brak decyzji**

4–5

To są **Twoje dźwignie**

KOŃCOWY TEST (bez ucieczki w teorię)

Jeśli Twoja obecność jest warunkiem:

- sprzedaży
- realizacji
- utrzymania przychodu

...to nie masz modelu. Masz dobrze działającą usługę, która kończy się tam, gdzie kończy się Twój czas.

Może warto coś z tym zrobić.

na przykład w programie metoda Dźwigni - raz i masz to z głowy

[Proszę kliknąć tutaj](#)