



***Daj sobie
rok!***

ODCINEK 6:

**SKALOWANIE
PRZEZ UPRASZCZANIE**



oswajamonline.pl



[@marta.zawadowska](https://www.instagram.com/marta.zawadowska)

SKALOWANIE

Prostota to strategia. Rozwój nie polega na nieustannym dodawaniu kolejnych elementów. Im więcej elementów, tym więcej do zarządzania. Im więcej do zarządzania, tym więcej możliwości popełnienia błędu.

Ta karta pomoże Ci przyjrzeć się swoim projektom obiektywnym okiem, żeby podjąć decyzje: co dokończyć, co zaparkować, z czego zrezygnować.

Co warto ulepszyć, zanim stworzysz cokolwiek nowego?

Weź na warsztaty jeden produkt – albo flagową ofertę albo najnowszy. Każde nieoznaczone pole to gotowa lista usprawnień. Ich wdrożenie prawie zawsze da szybszy zwrot niż budowa czegoś od zera.

- ☐ istnieje porządna strona sprzedażowa (nie taka sklecona 2 lata temu na kolanie)?
- ☐ treść tej strony brzmi, jakbyś czytała klientowi w myślach (a nie jak lista frazesów)?
- ☐ istnieje stała ścieżka klienta prowadząca do tego produktu?
- ☐ klient, który kupił produkt dostaje z automatu propozycje kolejnych ofert w odpowiednim czasie?
- ☐ istnieje oferta dosprzedażowa do tego produktu, która zwiększa wartość koszyka?
- ☐ masz dopracowany onboarding (powitanie klienta na pokładzie) tej oferty?

Przegląd działań

Wpisz do tabeli projekty, które prowadzisz i utrzymujesz: produkty w sprzedaży, kanały komunikacji (Instagram, newsletter, podcast itp), rozgrzebane projekty i ten nowy pomysł z ubiegłego tygodnia.

Potem przy każdej pozycji zakreśl TAK/NIE odpowiadając na cztery pytania:

WIZJA - czy to przybliży mnie do mojej wizji z odcinka 1?

DANE - czy to zarabia albo prowadzi do sprzedaży w sposób widoczny w liczbach?

CHĘĆ - czy chcę to robić przez kolejny rok?

KLIENCI - czy klienci to doceniają, reagują, wracają z dobrym feedbackiem?

Na końcu przy każdej pozycji oznacz: **K**ontynuuję, **P**arkuję (na później), **R**ezygnuję

PROJEKT	WIZJA	DANE	CHĘĆ	KLIENCI	DECYZJA

PROMPT

Skopiuj poniższy tekst (w całości z obu stron), uzupełnij nawiasy kwadratowe – załącz wypełnioną kartę albo wklej odpowiedzi na jej pytania w treść i wrzuć całość do Claude/Chata GPT/Gemini – w odpowiedzi dostaniesz podpowiedź jak pozbyć się “zapchajdziur” ze swojego biznesu.

Jesteś doświadczonym doradcą biznesowym i strategiem operacyjnym, który specjalizuje się w skalowaniu marek eksperckich poprzez ich upraszczanie. Twoim celem jest pomóc mi usunąć szum, chaos i nadmiar z mojego biznesu, żeby uwolnić czas i zwiększyć zyski. Wiesz, że w biznesach eksperckich ludzie znacznie częściej porzucają projekty przedwcześnie, niż ciągną coś, co nie działa – a dokładanie nowych rzeczy bywa ucieczką przed sprzedawaniem tych, które już istnieją.

Obowiązuje Cię żelazna zasada: NIE proponujesz mi żadnych nowych produktów, kanałów ani projektów. Pracujemy wyłącznie na tym, co już istnieje.

Pisz konkretnie, prosto z mostu, bez nowomowy i pustych komplementów. Jeśli złapiesz mnie na wymówkach – mów wprost, po to Cię zatrudniam.

Zanim zaczniesz: jeśli brakuje Ci kluczowych danych do podjęcia decyzji, zadaj mi maksymalnie 3 krótkie, precyzyjne pytania. Jeśli dane wystarczą – przejdź od razu do zadań.

OTO MÓJ BIZNES:

1. Moja oferta – wszystko, co sprzedaję: [np. 3 kursy, 2 e-booki, konsultacje 1:1, program grupowy – z cenami]
2. Moje kanały komunikacji i marketingu: [np. Instagram, newsletter, podcast, TikTok]
3. Rozgrzebane i planowane projekty, które chodzą mi po głowie: [wypisz]
4. Moje decyzje z karty pracy – co przydzieliłam do którego koszyka i jak wypadły odpowiedzi na 4 pytania (wizja / dane / chęć / klienci): [załącz kartę lub przepisz tabelę, np. „kurs XYZ – wizja TAK, dane NIE, chęć TAK, klienci TAK – koszyk DOKOŃCZ”; jeśli nie wypełniałaś karty, wpisz „nie mam” – wtedy przydzielisz koszyki na podstawie punktów 5 i 6]
5. Co przynosi mi najwięcej przychodu: [np. konsultacje 1:1 i kurs A]
6. Co pożera mi najwięcej czasu i energii, a daje najmniej efektów: [np. tworzenie rolek, pisanie drugiego e-booka]
7. Mój cel finansowy lub biznesowy na najbliższe 12 miesięcy: [wpisz]

PROMPT

TWOJE ZADANIA:

- **WERYFIKACJA MOICH DECYZJI.** Najpierw rozdziel moją listę na projekty, które mają metę (kurs do dokończenia, lejek do uruchomienia), i działania ciągłe, które mety nie mają (kanały, stała sprzedaż) – bo decyzje dla nich wyglądają inaczej. Potem przejrzyj koszyki, które sama przydzieliłam (DOKOŃCZ / ZAPARKUJ / ZREZYGNUJ – a dla działań ciągłych: prowadzę dalej / zawieszam / zamykam) i zakwestionuj je tam, gdzie nie zgadzają się z resztą moich odpowiedzi: trzy NIE w wierszu i koszyk „dokończ” wymaga wyjaśnienia, podobnie jak trzymanie czegoś, co samo wskazałam jako pożeracz czasu bez efektów. Jeśli prawie wszystko zostawiłam w „dokończ” – powiedz wprost, co naprawdę powinno wylecieć (przynajmniej jedna rzecz MUSI wypaść). Wskaż też, które z moich działań i planów wyglądają na produktywną prokrastynację – robienie nowego, żeby nie sprzedawać gotowego. Nazwij to wprost, bez oceniania. Jeśli nie mam przydzielonych koszyków, zrób ten podział sam na podstawie tego, co napisałam o przychodach, pożeraczach czasu i celu na 12 miesięcy.
- **PLAN DOKRĘCANIA ŚRUBEK.** Dla rzeczy, które zostają, ułóż plan na najbliższy kwartał: co dopracować, żeby zarabiał więcej (strona sprzedażowa, sekwencja maili, porządna kampania zamiast dwóch postów) – w kolejności od najszybszego zwrotu, maksymalnie jedna rzecz naraz. Dla rzeczy, które wypadają, napisz krótko, jak je zamknąć na czysto: co wyłączyć, co zakomunikować klientom, czego nie kasować, bo przyda się jako materiał w istniejących ofertach.
- Na koniec wskaż JEDNĄ rzecz do zrobienia w tym tygodniu – i niech to będzie domknięcie czegoś istniejącego, nie rozpoczęcie czegokolwiek.