WARSZTAT "OD ZASIĘGÓW DO ZARABIANIA"

WORKBOOK PO WARSZTACIE

Wszystkie zadania z dwóch dni w jednym miejscu

Od jednego problemu, przez plan publikacji i profil pod sprzedaż, do pierwszej rolki, która zbiera zapisy, i pomysłu na mały produkt.
Zasady z warsztatu i arkusze do wypełnienia.

Paula Balicka-Zańczak
OGIETTAJ • SYSTEM11

01
DZIEŃ 1
ZASIĘGI
Jeden problem, lejek, plan 7 dni, profil.

02
DZIEŃ 2
SPRZEDAŻ
Od rolki do zapisu i małego produktu.

03
PO WARSZTACIE
PLAN
3 dni działania i checklista.

01 JAK Z TEGO KORZYSTAĆ

WARSZTAT TO PRACA, NIE SŁUCHANIE

Przez dwa dni dostawałeś lub dostawałaś zadania na czacie i na slajdach. Część zrobiła się w trakcie, część została "na potem". Tutaj są wszystkie, po kolei, z miejscem na odpowiedzi.

ZASADA Z WARSZTATU

"Nie jesteście leniwi, nie brakuje Wam wiedzy. Nie macie systemu."

Co jest w środku

01
Twoje "dlaczego" i dwa pytania na start

02
Jeden palący problem zamiast niszy
MODUŁY 1-2

03
Lejek: zauważyć, polubić, zaufać, kupić
MODUŁ 4

04
Rolka do obcych i 4 rzeczy do sprawdzenia
MODUŁ 4

05
Temat + format i Twoja najlepsza rolka
MODUŁ 4

06
Plan publikacji na 7 dni
MODUŁ 4

07
Profil gotowy na sprzedaż
MODUŁ 3

08
Obserwator to nie klient. Problem, droga, efekt
MODUŁ 2

09
6 błędów, przez które rolki nie zarabiają
MODUŁY 3-10

10
System od rolki do sprzedaży
MODUŁY 7-8

11
Pierwszy produkt i darmowy materiał
MODUŁY 5-7

12
Rolka, która zbiera zapisy, i plan na 3 dni
MODUŁY 4 I 8

Jedno zadanie dziennie

Nie musisz zrobić wszystkiego w weekend. Wybierz jedną stronę dziennie i zrób ją do końca. Lepiej jeden wypełniony arkusz niż dwanaście przeczytanych.

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →

Ten workbook to CO zrobić. W SYSTEM11 robisz to krok po kroku, razem z grupą.

02 DZIEŃ 1 • NA START

TWOJE DLACZEGO

Bez "dlaczego" żadna taktyka nie zadziała. Każdy powód jest dobry: wolność, pieniądze, rodzina albo wpływ. Nie trzeba się wstydzić, że chce się zarabiać.

Dwa pytania do zapisania

Paula dała je w sobotę z poleceniem: zapisz, przeczytaj na głos, a najlepiej nagraj siebie, jak na nie odpowiadasz.

- **Gdzie będę za dwa lata, jeśli dziś nic nie zacznę zmieniać? I czy chcę tam być?**
- **Co może się wydarzyć w najgorszym przypadku, jeśli mi się nie uda?**

Styczeń 2027

Zamknij oczy. Zwykły, spokojny poranek w styczniu 2027. Dookreśl: ile zarabiasz, co robisz, gdzie jesteś, jak się wtedy czujesz.

"Wątpliwości są normalne. Nie znaczą, że to zły wybór. Znaczą, że jesteś człowiekiem."

TWOJA KOLEJ

TWOJE ODPOWIEDZI

PYTANIE	TWOJA ODPOWIEDŹ
Po co tu jestem? (jedno zdanie)	
Wolność, pieniądze, rodzina czy wpływ? Dlaczego?	
Gdzie będę za dwa lata, jeśli nic nie zmienię?	
Najgorszy scenariusz, jeśli się nie uda	
Mój poranek w styczniu 2027	

03 DZIEŃ 1 • PROBLEM

NIE ZAWĘŻAJ NISZY. WYBIERZ JEDEN PROBLEM

Najczęstszy błąd to nie zbyt szeroka nisza, tylko mówienie o dziesięciu problemach naraz. Odbiorca nie wie, czy to dla niego, więc przewija. Palący problem to Twój przyszły produkt.

Jak rozpoznać palący problem

- ↗ Problem to sytuacja, w której ktoś się rozpoznaje. Nie pytanie i nie rozwiązanie.
- ↗ Im konkretniej, tym lepiej: kiedy boli, co dokładnie się dzieje.
- ↗ Uczysz ludzi, którzy są "pomiędzy", a nie tych, którzy są już na dziesiątce.
- ✖ Ogólniki: "kryzys", "ból pleców", "podróże" bez doprecyzowania.
- ✖ Temat zamiast problemu: "jak masować głowę".
- ✖ Rozwiązywanie wszystkiego dla całej branży.

OGÓLNIE		PALĄCY PROBLEM
Dziecko choruje.	→	**Kaszel i gorączka w nocy, przez które dziecko nie śpi, a Ty razem z nim.**

Druga wersja to coś, co ktoś przeżywa o trzeciej w nocy i za co chce zapłacić, żeby się skończyło.

SYSTEM11 MODUŁ 1-2

Deep research konkurencji • Grupa docelowa i palący problem

Tu robisz: z gotowym promptem research 3-5 kont z Twojej branży, a potem AI składa kartę odbiorcy i 10 zdań jego językiem.

Wychodzisz z: wiedzą, czym się wyróżniasz, i mówisz do odbiorców ich słowami.

ROZWIĄZANIE		PROBLEM
Jak masować skórę głowy.	→	**Wypadają mi włosy.**

TWOJA KOLEJ

5 PROBLEMÓW TWOICH ODBIORCÓW

Wypisz pięć. Potem zaznacz jeden, który najbardziej boli, i doprecyzuj go.

NR	PROBLEM (SŁOWAMI ODBIORCY)	PALĄCY?
1		
2		
3		
4		
5		

Mój JEDEN PROBLEM, doprecyzowany:

PYTANIE Z WARSZTATU

Czy to zadziała w mojej branży?

Z moich produktów korzystały z wynikami osoby z bardzo różnych branż: dietetyka, trychologia, psychologia, coaching, beauty, fotografia, finanse, prawo, dotacje, angielski, korepetycje, parenting, porządki, psy, podróże, a nawet pociągi i rośliny.

04 DZIEŃ 1 • LEJEK

KAŻDY POST MA JEDNO ZADANIE

Zauważyć, polubić, zaufać, kupić. Każdy post robi tylko jedną z tych rzeczy. Jeśli nie wiesz, jakie zadanie ma post, tracisz czas.



ETAP	CO ROBI	FORMAT	PYTANIA, Z KTÓRYCH BIERZESZ TEMATY
Zauważyć	Rolka do ludzi, którzy Cię jeszcze nie znają. Szeroki problem, mit, myśl, którą już mają.	B-roll z tekstem, rolka mówiona	Z czym ludzie przychodzą, zanim Cię poznają? Co wszyscy w Twojej branży powtarzają, a to nie działa?
Polubić	Ty jako osoba: historia, kulisy. Ludzie kupują od ludzi, których lubią.	Rolka mówiona, stories	Jak się tu znalazłeś lub znalazłaś? Kim jesteś poza Instagramem i kto nadaje temu sens?
Zaufać	Uczysz i pokazujesz dowody. Ufa się temu, kto pokazuje konkret.	Karuzela, rolka mówiona, live	O co ludzie pytają Cię najczęściej? Jaki masz dowód, że to działa?
Kupić	Zaczyna się od darmowego materiału: słowo w komentarzu, automat, zapis.	Rolka "skomentuj słowo"	Jaki darmowy materiał rozwiązuje kawałek Twojego problemu? Jakie słowo ma ktoś skomentować?

Dwa błędy na dwóch końcach

Same posty o produkcie

Zarabiasz tylko wtedy, gdy mówisz o ofercie, bo sprzedajesz ciągle tym samym ludziom. Brakuje etapu "zauważyć".

Same zasięgi

Wyświetlenia są, sprzedaży nie ma. Albo same porady, bez "polubić", i nikt nie wie, kim jesteś.

TWOJA KOLEJ

PO JEDNYM TEMACIE NA KAŻDY ETAP

Na warsztacie było na to 60 sekund. Teraz zrób po dwa tematy na etap, wszystkie wokół Twojego JEDNEGO PROBLEMU. Jeden problem nie znaczy, że publikujesz ciągle to samo: ten sam problem pokazujesz na czterech etapach.

ETAP	TEMAT 1	TEMAT 2
Zauważyć		
Polubić		
Zaufać		
Kupić		

PYTANIE Z WARSZTATU

Czy muszę mieć duże zasięgi?

Nie. Możesz zacząć z małym kontem. W systemie układasz content z myślą o sprzedaży.

05 DZIEŃ 1 • ZAUWAŻYĆ

ROLKA TO BEZPŁATNA REKLAMA

Dla ludzi, którzy Cię jeszcze nie znają. Instagram ocenia każdy post osobno, więc każda rolka to nowa szansa. Konto z 200 obserwującymi też może dotrzeć daleko.

Rolki próbne najpierw

- ↗ Rolka próbna trafia tylko do osób, które Cię nie obserwują.
- ↗ Najpierw publikujesz jako próbną, potem tę samą na feed. Nigdy odwrotnie.
- ↗ Rolka urosła? Wejdź na stories i przedstaw się nowym osobom: kim jesteś i jaki problem rozwiązujesz.

Hook z problemu, nie z siebie

SŁABO		LEPIEJ
"Pamiętaj, że wszystko będzie dobrze."	→	**"Następnym razem, kiedy będziesz się stresować, że Twoja rolka zrobiła 700 wyświetleń..."**

Dużo wyświetleń, a nikt nie obserwuje? Sprawdź 4 rzeczy

- ☐ **Hook:** trafia w konkretny problem i jest zrozumiały od pierwszej sekundy?
- ☐ **Grupa:** rolka dociera do właściwych ludzi, a nie do każdego, kto lubi śmieszne filmiki?
- ☐ **CTA:** jest jasne wezwanie, np. "zapisz i zaobserwuj po więcej"?
- ☐ **Profil:** po wejściu widać, po co tu zostać?

TWOJA KOLEJ

TWOJE HOOKI DO OBCYCH

Weź tematy z etapu "zauważyć" i zamień każdy na hook, który zaczyna się od problemu odbiorcy.

TEMAT	HOOK (TEKST NA EKRANIE)



FRAGMENT LEKCJI • 60 S

Bartek Śliwa: nie potrzebujesz tysięcy obserwujących, żeby się reklamować

Reklama działa jak billboard. Nie musisz mieć wielkiej firmy ani wielkiego konta. Ważne, z jakim celem zaczynasz. Lekcja z modułu 10, ekspert od reklam.

▶ OBEJRZYJ FRAGMENT LEKCJI

PYTANIE Z WARSZTATU

Nie mam jeszcze konta ani obserwujących. Czy to ma sens?

Kampanię da się zrobić nawet na 200 osobach. Dobrze, jeśli wiesz, w którym kierunku chcesz iść, i masz choć małą społeczność. Dostęp masz na 6 miesięcy, więc kampanię możesz zrobić też później.

06 DZIEŃ 1 • FORMAT

POST = TEMAT + FORMAT

Ten sam temat może zrobić 500 albo 50 000 wyświetleń. Na start wystarczą trzy formaty: b-roll z tekstem (krótkie wideo bez mówienia), karuzela i rolka mówiona.

01
HOOK
Zatrzymuje. Tekst, słowa i obraz mówią o tym samym problemie.

02
WARTOŚĆ
Szybko i konkretnie. Jeden temat, duży tekst, słowa odbiorcy.

03
CTA
Jedno wezwanie: zapisz, zaobserwuj albo skomentuj słowo.

Jak rozpoznać, co działa

- ↗ Patrz na obserwowania, a nie tylko na wyświetlenia.
- ↗ Kopiuj mechanizm, a nie tekst.
- ↗ Testuj ten sam tekst w trzech wersjach i zmieniaj jedną rzecz naraz.

SYSTEM11 MODUŁ 4

Zasięgi vs content sprzedażowy

Tu robisz: poznajesz, co robi zasięg, a co sprzedaż, i trzy formaty: b-roll, rolkę mówioną i karuzelę. AI układa z tego Twój plan.

Wychodzisz z: planem contentu na kampanię, a nie z pojedynczymi pomysłami.

PYTANIE Z WARSZTATU

Boję się nagrywać. Dam radę?

Tak. Pracujesz na gotowych hookach i schematach rolek, a w kampanii zaczynasz razem z całą grupą. Z każdym dniem jest łatwiej.

TWOJA KOLEJ

TWOJA NAJLEPSZA ROLKA

Otwórz statystyki z ostatnich 90 dni. Znajdź rolkę, która dała najwięcej obserwowań.

PYTANIE	TWOJA ODPOWIEDŹ
Która to rolka? (temat)	
Jaki to format?	
Jaki był hook?	
Na jakim etapie lejka pracuje?	
Jaki mechanizm powtórzę w następnej?	

PYTANIE Z WARSZTATU

Ile czasu dziennie potrzebuję?

Lekcje są krótkie, a każdy moduł kończy się jednym zadaniem. Pracujesz na gotowych schematach, więc nie zaczynasz od pustej kartki.

07 DZIEŃ 1 • PLAN

TWÓJ PLAN NA 7 DNI

Plan z warsztatu. Etap i format są już wpisane, Ty dopisujesz temat, hook i datę. Nie każda rolka zrobi zasięg i to jest w porządku: plan jest po to, żeby publikować. Po tygodniu sprawdź, co wygrało.

DZIEŃ	ETAP	FORMAT	TEMAT	HOOK	DATA
1	Zauważyć	B-roll z tekstem			
2	Polubić	Rolka mówiona			
3	Zaufać	Karuzela			
4	Zauważyć	B-roll z tekstem			
5	Zaufać	Karuzela			
6	Polubić	Rolka mówiona			
7	Kupić	"Skomentuj słowo"			

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →

Pełny plan contentu z hookami i datami robisz w module 4.

08 DZIEŃ 1 • HOT SEATY

PROFIL GOTOWY NA SPRZEDAŻ

Nowa osoba ma 3 sekundy: nazwa, zdjęcie, pierwsza linijka bio. Te same błędy wracały na hot seatach w sobotę i w niedzielę.

LINIJKA 1	Co u Ciebie dostanę, czego się nauczę. Językiem odbiorcy.
LINIJKA 2	Twoja oferta albo produkt.
LINIJKA 3	Dowód: ile lat w branży, ilu klientów, wyniki. Nie masz liczb? Masz coś innego, co pokazuje doświadczenie.
NA KOŃCU	**Wezwanie do działania i strzałka do linku.**



TAK CZYTA SIĘ PROFIL OD GÓRY

Co poprawić

- ↗ Nazwa w jednym stylu, np. z kropkami między słowami.
- ↗ Zdjęcie: twarz z bliska, najlepiej z rzeczą, która pokazuje branżę.
- ↗ 3-5 wyróżnionych relacji: kim jesteś, oferta, opinie. Okładki w kolorach marki.
- ↗ Przypięte: rolka z problemem, Twoja historia, oferta.
- ↗ Link do darmowego materiału albo listy zainteresowanych.

Najczęstsze błędy

- ✖ Bio nie mówi, w czym pomagasz. Ludzie zgadują.
- ✖ Dwie linijki mówią to samo.
- ✖ Edukacja bez przekierowania. Posty tylko dla zasięgów.
- ✖ Same b-rolle, brak rolek na zaufanie i historii.
- ✖ Za dużo tematów naraz, misz-masz.
- ✖ Link prosto do zamówienia. Ludzie w ten sposób nie kupują.

SYSTEM11 MODUŁ 3

Instagram przygotowany pod sprzedaż

Tu robisz: piszesz bio z promptem, ustawiasz przypięte posty i link.

Wychodzisz z: profilem, który prowadzi do zakupu. Nowe bio trafia do kalendarza kampanii.

TWOJA KOLEJ

TWOJE NOWE BIO

	TERAZ	PO ZMIANIE
Nazwa		
Linijka 1: co dostanę		
Linijka 2: oferta		
Linijka 3: dowód		
CTA i link		
Wyróżnione (3-5)		

PYTANIE Z WARSZTATU

Podobno kursy już nie działają. Czym to się różni?

Nie działa kurs do przerabiania samemu. SYSTEM11 to system: lekcja, zadanie z AI i gotowy prompt, wyniki trafiają do Twojego kalendarza kampanii, a potem robisz kampanię razem z grupą i ze mną.

09 DZIEŃ 2 • KLIENT

OBSERWATOR TO NIE KLIENT

Duże konto samo nie zaczyna sprzedawać. Potencjalny klient to ktoś, kto pobrał Twój darmowy materiał, zapisał się na warsztat albo jest w Twojej bazie mailowej. Treść musi być ustawiona tak, żeby zakup mógł się wydarzyć.

ZASADA Z NIEDZIELI

Nikt nie budzi się z myślą "kupię dziś konsultację". Budzi się z problemem. Twoja rolka ma ten problem nazwać.



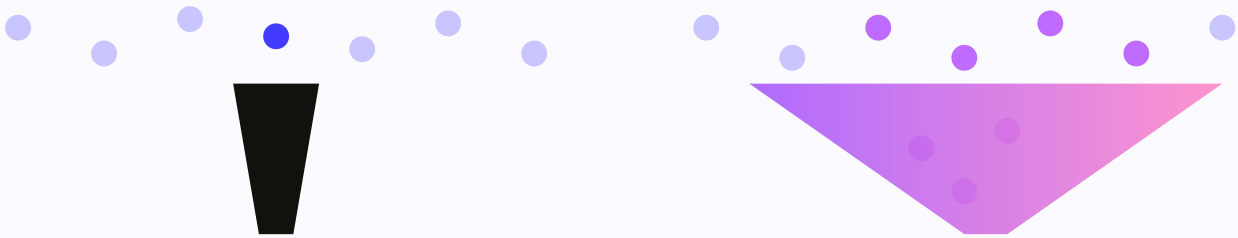
01
PROBLEM
W czym odbiorca się rozpoznaje.

02
DROGA
Twoja metoda, czyli Twój produkt.

03
EFEKT
To, czego ta osoba naprawdę chce.

Nie masz jeszcze wyników? Efektem jest Twoja droga: "byłem lub byłam tam, jestem tutaj". Pokazywanie drogi sprzedaje najlepiej.

Wąski i szeroki hook



Wąski: wpada tylko ktoś, kto już szuka

Szeroki: wpada każdy z tym problemem

WĄSKI

"Kurs o produktach cyfrowych." Zatrzyma tylko kogoś, kto już szuka kursu.

→

SZEROKI

"Masz 10 tys. obserwujących i dalej nie zarabiasz?" Zatrzyma każdego z tym problemem.

TWOJA KOLEJ

Z PRODUKTU NA PROBLEM

PYTANIE	TWOJA ODPOWIEDŹ
Co sprzedajesz albo chcesz sprzedawać? (jednym słowem)	
Problem: w czym odbiorca się rozpoznaje?	
Droga: jak go przez to przeprowadzasz?	
Efekt: czego naprawdę chce?	
Mój wąski hook	
Mój szeroki hook	

SYSTEM11 MODUŁ 2

Grupa docelowa i palący problem

Tu robisz: AI składa kartę odbiorcy i 10 zdań jego językiem. Z tych zdań piszesz szerokie hooki.

Wychodzisz z: gotowymi słowami odbiorcy do rolek, bio i maili.

PYTANIE Z WARSZTATU

Czy muszę mieć gotowy produkt?

Nie. W module 5 wybierasz pomysł, a w module 6 tworzysz produkt z AI. Do 10.11 masz gotowy produkt, linki i maile.

10 DZIEŃ 2 • DIAGNOZA

6 BŁĘDÓW, PRZEZ KTÓRE ROLKI NIE ZARABIAJĄ

Zaznacz te, które są Twoje. Zwykle jest jeden główny, a reszta z niego wynika.

NR	BŁĄD	CO TO ZNACZY	W SYSTEM11	MÓJ?
1	**Produkt to kopalnia wiedzy**	E-book na 300 stron zamiast jednego rozwiązania jednego problemu.	**moduły 5-6**	
2	**Zasięgi są, profil nie jest gotowy**	Ludzie przychodzą i nie wiedzą, co dalej.	**moduł 3**	
3	**Kampania "po łebkach"**	Sprzedajesz cicho, żeby nie zmęczyć obserwujących. W kampanii nie patrzysz na odejścia: ludzie, którzy odchodzą, i tak by nie kupili.	**moduły 9 i 11**	
4	**Automatyzacja jest, pieniędzy mało**	Automat wysyła link, ale za nim nie ma drogi do zakupu.	**moduł 8**	
5	**Ciągle nowe produkty i nowi obserwujący**	Potrzebujesz jednej oferty, do której sprzedajesz. Ci, którzy już Cię obserwują, też potrzebują rozwiązania.	**moduły 5 i 9**	
6	**Reklamy bez pomiaru**	Wydajesz na reklamy, ale nie wiesz, co przyniosły.	**moduł 10**	

Jak dziś szukasz klientów?

A czekam, aż ktoś sam napisze • **B** mówię o ofercie, kiedy mam promocję • **C** publikuję i liczę, że ktoś kupi • **D** mam rolkę, która prowadzi do zapisu i zakupu. A, B albo C to start od złej strony. D to cel i reszta tego workbooka.

Mój główny błąd (nr)

Co zmieniam od jutra

11 DZIEŃ 2 • SYSTEM

OD ROLKI DO SPRZEDAŻY

Ten sam schemat, tydzień w tydzień, miesiąc w miesiąc. Nie wymyślasz koła na nowo przy każdym produkcie.



Rolka z problemem	Słowo w komentarzu	Automat wysyła link	Darmowy materiał, zapis	Mały produkt do 100 zł	Maile do bazy	Kampania droższego
krok 1	krok 2	krok 3	krok 4	krok 5	krok 6	krok 7

SYSTEM11 MODUŁ 7-8

Platforma, koszyk i płatności • System

Tu robisz: zakładasz koszyk, darmowy produkt z ofertą po zapisie i zbieranie maili. Potem ustawiasz ManyChat: słowo w komentarzu i link w wiadomości.

Wychodzisz z: linkiem do zakupu, bazą mailową i ścieżką, w której słowo w komentarzu prowadzi do zakupu.

Dwa rodzaje rolek sprzedażowych

Rolka zapisowa

Prowadzi po darmowy materiał i do Twojej bazy. Potem robisz kampanię i pracujesz na osobach z bazy.

Rolka zakupowa

Prowadzi prosto do taniego produktu, który kupuje się w scrollu. Rolka kampanijna.

Baza mailowa to podstawa

Konto na Instagramie można stracić z dnia na dzień. Bazy nikt Ci nie zablokuje. Lista zainteresowanych jest ważniejsza niż liczba obserwujących.

Nawet przy niskich zasięgach

Kampanię zrobisz storkami i mailami do swojej bazy, bez reklam. Ucz się kampanii przy 500 osobach, zanim konto urośnie.

PYTANIE Z WARSZTATU

Nie jestem osobą techniczną. Czy ogarnę koszyk i stronę?

Tak. Koszyk, płatności, darmowy produkt i zbieranie maili pokazuje ekspertka krok po kroku. Przeklikujesz to, co jest pokazane.

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →

Cały ten schemat budujesz w kursie: produkt, koszyk, landing i kampania.

12 DZIEŃ 2 • PRODUKT

PIERWSZY PRODUKT OBOK USŁUG

Sprzedajesz godziny, więc sufitem jest Twój kalendarz. Ta sama wiedza sprzedaje się bez Twojej godziny. Ludzie płacą za rozwiązanie i skrót, nie za wiedzę, więc nie bój się dawać wiedzy za darmo.

PYTANIE PAULI Z NIEDZIELI

"Gdybym Ci teraz zapłaciła, co możesz dla mnie zrobić?" To jest Twoja umiejętność. Z niej robisz produkt.

Mały produkt na start

- Jedno rozwiązanie jednego problemu.
- Do 100 zł, kupowany zaraz po zapisie na darmowy materiał.
- Forma dowolna: e-book, PDF, checklista, wideo.
- Usługa 1:1 staje się Twoim najdroższym produktem.

Tytuł sprzedaje

Jeśli produkt ma zły tytuł, nie sprzeda się, nawet ze złotem w środku. Tytuł mówi, jaki efekt ktoś dostanie i w jakim czasie.

Zrobisz [efekt] w [N dni]

SYSTEM11 MODUŁ 5-6

Pomysł na produkt • Tworzenie produktu i landing page z AI

Tu robisz: research produktów w branży, 3 pomysły i stories z ankietą. Potem z AI tworzysz e-book albo kurs i stawiasz landing.

Wychodzisz z: pomysłem wybranym przez odbiorców, produktem, ceną i landingiem. Gotowy produkt do 10.11.

SYSTEM11 MODUŁ 10

Bonus: eksperci. Pieniądze, reklama, prawo

Tu robisz: ustalasz cenę z ekspertką od pieniędzy i sprawdzasz, jak sprzedawać legalnie, także bez firmy.

Wychodzisz z: ceną, której się nie wstydzisz.

TWOJA KOLEJ

TWÓJ PIERWSZY PRODUKT

PYTANIE	TWOJA ODPOWIEDŹ
Gdyby ktoś Ci teraz zapłacił, co możesz dla niego zrobić? (jedno zdanie)	
Jaki JEDEN problem to rozwiązuje?	
Forma (e-book, checklista, wideo...)	
Zrobisz [efekt] w [N dni]	
Druga wersja tytułu	



FRAGMENT LEKCJI • 65 S

Edyta Szymańska: dlaczego sprzedajesz za 97 zł, skoro mogłabyś za 497 zł?

Jakie myśli pojawiają się, kiedy wyceniasz swój produkt, i które z nich zaniżają cenę. Lekcja z modułu 10, ekspertka od pieniędzy.

▶ OBEJRZYJ FRAGMENT LEKCJI

PYTANIE Z WARSZTATU

Produkt ma być e-bookiem czy wideo?

Jednym i drugim może być: e-book, PDF, checklista, wideo. Wybierasz to, co pasuje do Twojego odbiorcy.

13 DZIEŃ 2 • DARMOWY MATERIAŁ

CO DASZ JUTRO ZA DARMO?

Darmowy materiał rozwiązuje kawałek Twojego JEDNEGO PROBLEMU i prowadzi do jednego lejka. Ktoś płaci za niego mailem: to jego pierwsza "transakcja" z Tobą.

A
Lista albo checklista

B
Krótkie nagranie

C
Szablon

D
Jeszcze nie wiem, wybieram jedną z trzech wyżej

- ↗ Mały i konkretny: da się go użyć tego samego dnia.
- ↗ Dalszy ciąg wartości z rolki, a nie coś zupełnie innego.
- ↗ Po nim naturalnie pasuje Twój mały produkt.

- ✖ Kilka darmowych materiałów prowadzących w różne strony.
- ✖ Darmowa "kopalnia wiedzy", która rozwiązuje wszystko.

SYSTEM11
MODUŁ
6-7

Produkt darmowy i płatny • Koszyk i zapis na listę

Tu robisz: w module 6 tworzysz darmowy materiał z AI, w module 7 podpinasz zapis do bazy i mały produkt zaraz po zapisie.

Wychodzisz z: darmowym materiałem, który zbiera maile, i ofertą, która sprzedaje się sama.

TWOJA KOLEJ

TWÓJ DARMOWY MATERIAŁ

PYTANIE	TWOJA ODPOWIEDŹ
Jaki kawałek problemu rozwiązuje?	
Forma (A, B, C)	
Tytuł	
Słowo do komentarza	
CTA: Aby [efekt], skomentuj [SŁOWO]	
Mały produkt, który pasuje zaraz po nim	

PYTANIE Z WARSZTATU

Czy muszę mieć działalność gospodarczą?

Nie. W module z ekspertami są lekcje o sprzedaży bez firmy, czyli w ramach działalności nierejestrowanej.

14 DZIEŃ 2 • ROLKA

ROLKA, KTÓRA ZBIERA ZAPISY

Pięć kroków, a na końcu jedno słowo w komentarzu. Krótkie b-rolle często robią największe zasięgi, a im większy zasięg, tym większy potencjał na sprzedaż.

01
Problem na start. Od pierwszej sekundy wiadomo, o czym to jest.

02
Hook na 3 warstwach: tekst na ekranie, słowa i obraz mówią to samo.

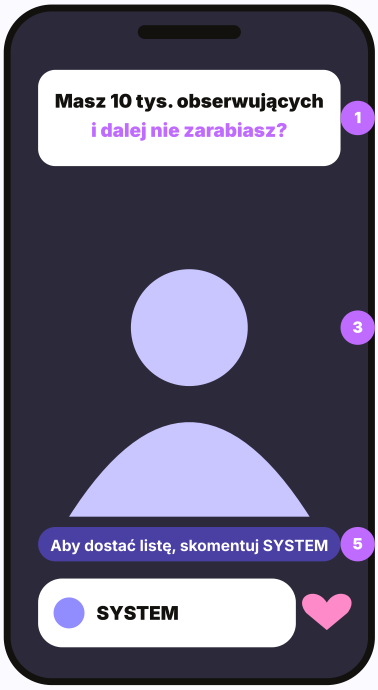
03
Dlaczego Ty, w 10 sekund.

04
Konkret zamiast ogólników.

05
Efekt na koniec i CTA ze słowem kluczem.

ZAKOŃCZENIE

Aby [efekt], skomentuj [SŁOWO]



PROBLEM NA EKRANIE, SŁOWO W KOMENTARZU

SYSTEM11
MODUŁ
4

Zasięgi vs content sprzedażowy

Tu robisz: AI układa Twój plan contentu na kampanię, z szablonami i bankiem hooków. Słowo w komentarzu i automat ustawiasz w module 8.

Wychodzisz z: planem contentu z hookami i datami.

TWOJA KOLEJ

SCENARIUSZ TWOJEJ ROLKI

KROK	CO JEST NA EKRANIE I CO MÓWISZ
1. Problem	
2. Hook (tekst / słowa / obraz)	
3. Dlaczego ja	
4. Konkret	
5. Efekt i CTA	

PYTANIE Z WARSZTATU

Czy muszę pracować z AI? Z jakim?

Wszyscy pracują w Claude, w projektach, żeby nikt się nie rozjechał. Bez AI też się da, ale zajmie Ci to dużo dłużej.

15 CO DALEJ

SAMA WIEDZA NIE SPRZEDAJE

Masz już mapę. Teraz trzeba ją przejść, a samemu trwa to miesiące prób i błędów. Kurs do przerabiania samemu nie działa. Działa system, w którym robisz od razu i ktoś Cię prowadzi.

SYSTEM11 W JEDNYM ZDANIU

"Wychodzicie z produktem, z koszykiem, z landingiem i z przeprowadzoną kampanią."

01
ZASIĘGI
Research, grupa docelowa, profil pod sprzedaż, plan rolek.

02
PRODUKT
Pomysł, produkt i landing z AI, koszyk i baza.

03
SPRZEDAŻ
System, kampania, eksperci i kampania razem z grupą.

26.10 start, moduł dziennie
10.11 gotowy produkt
11.11 kampania na żywo
21.11 wyniki na żywo

To nie tylko moja historia

KTO I OD CZEGO ZACZYNAŁ	CO JEST DZIŚ
Jagoda, tylko usługi 1:1	Rolki z problemu, darmowy materiał, lejek. Ok. 80 sprzedanych produktów cyfrowych.
Natalia, zero obserwujących i bez produktu	971 tys. wyświetleń w 30 dni, koszyk podpięty.
Kinga, poniżej 500 obserwujących, bez pokazywania twarzy	Ponad 24 000 zł w jednym miesiącu.
Ewa, na etacie	Pierwsze pieniądze z małych produktów sprzedawanych z rolek przez automatyzację.
Paula, małe zasięgi storek	We wrześniu 34 tys. zł z produktów od 59 do 199 zł, bez subskrypcji, przy 500-1 500 wyświetleniach storek.

Ewa: "Byłam na mentoringu, zapłaciłam i nie skorzystałam nic. A tutaj ten proces taki krok po kroku, jak prowadzenie za rękę: co, gdzie, jak, kiedy, po co."

16 CO DALEJ

SYSTEM11 MODUŁ PO MODULE

Każdy arkusz z tego workbooka ma w kursie swój moduł. Od 26.10 jeden moduł dziennie: lekcja 5-10 minut, zadanie z AI z gotowym promptem, a wynik trafia do kalendarza kampanii.

NR	MODUŁ	CO ROBISZ	Z CZYM WYCHODZISZ
M1	**Deep research konkurencji**	Research 3-5 kont z gotowym promptem	Wiem, czym się wyróżniam
M2	**Grupa docelowa i palący problem**	AI składa kartę odbiorcy i 10 zdań jego językiem	Mówię do odbiorców ich słowami
M3	**Instagram przygotowany pod sprzedaż**	Bio z promptem, przypięte posty, link	Mój profil prowadzi do zakupu
M4	**Zasięgi vs content sprzedażowy**	AI układa plan contentu na kampanię	Mam plan contentu na kampanię
M5	**Pomysł na produkt**	3 pomysły i stories z ankietą	Odbiorcy wybrali mój produkt
M6	**Tworzenie produktu i landing page z AI**	E-book albo kurs z AI i landing	Mam produkt i landing
M7	**Platforma, koszyk i płatności**	Koszyk, darmowy produkt z ofertą po zapisie, maile	Mam link do zakupu i bazę mailową
M8	**System**	ManyChat: słowo w komentarzu i link	Słowo w komentarzu prowadzi do zakupu
M9	**Kampania sprzedażowa na Instagramie**	Prekampania, lista oczekujących, AI pisze maile	Mam plan i gotowe maile na 11 dni
M10	**Bonus: eksperci. Pieniądze, reklama, prawo**	Cena i sprzedaż legalnie, także bez firmy	Wiem, ile wziąć i jak sprzedawać legalnie
M11	**Kampania razem, 11-21.11**	Kampania z grupą, codziennie krótki briefing	Kampania zrobiona

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →

Moduł 1 czeka na Ciebie od poniedziałku 26.10.

17 PRZYKŁADOWA LEKCJA

TAK WYGLĄDA PRACA Z AI

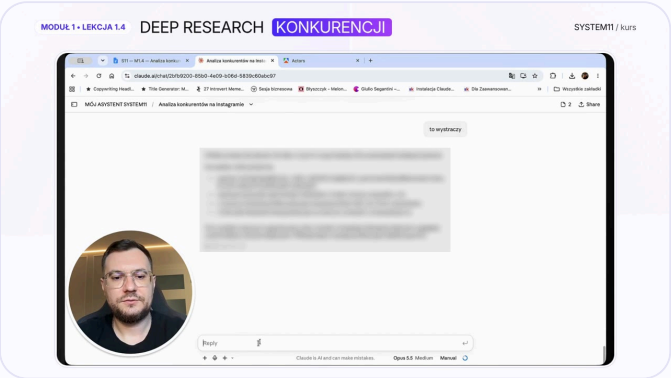
Na przykładzie modułu 1. Najpierw krótka wiedza ode mnie, potem zadanie z Mateuszem w Twoim projekcie w Claude. Po lekcji nie "wiesz". Po lekcji **masz**.

1.1-1.3
Paula: nisza, po co patrzeć na konkurencję, konta o poziom wyżej

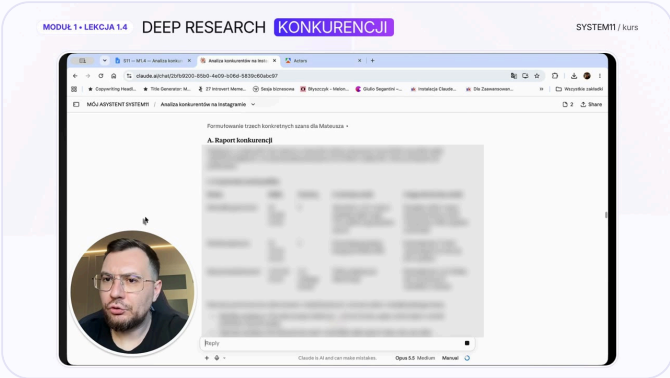
1.4
Mateusz: deep research konkurencji z gotowymi promptami

Wynik
Raport konkurencji: konta, oferty, ceny, rolki, które działają

Kalendarz
Plik trafia do projektu, podsumowanie do kalendarza kampanii

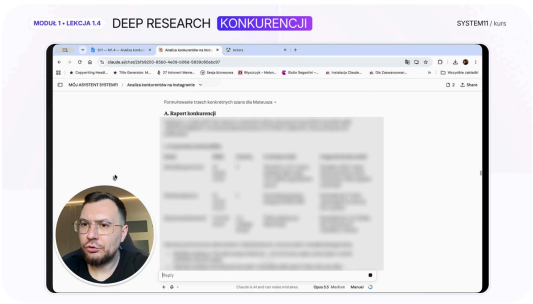


1. WKLEJASZ PROMPT I KLIKASZ ENTER



2. WYSKAKUJE GOTOWY RAPORT KONKURENCJI

Kadry z lekcji 1.4 w kursie. Dane kont z raportu rozmyliśmy.



FRAGMENT LEKCJI • 55 S

Mateusz Chodacz: raport konkurencji w kilka minut

Mateusz wkleja ostatni prompt, a Claude oddaje dogłębną analizę: tematy, odbiorców, komentarze i mechanizmy rolek Twojej konkurencji. Na końcu cały plik ląduje w Twoim projekcie.

▶ OBEJRZYJ FRAGMENT LEKCJI

Nie zaczynasz od pustej kartki

Prompty są gotowe. Twoja praca to wkleić swoje dane i wybrać, co pasuje.

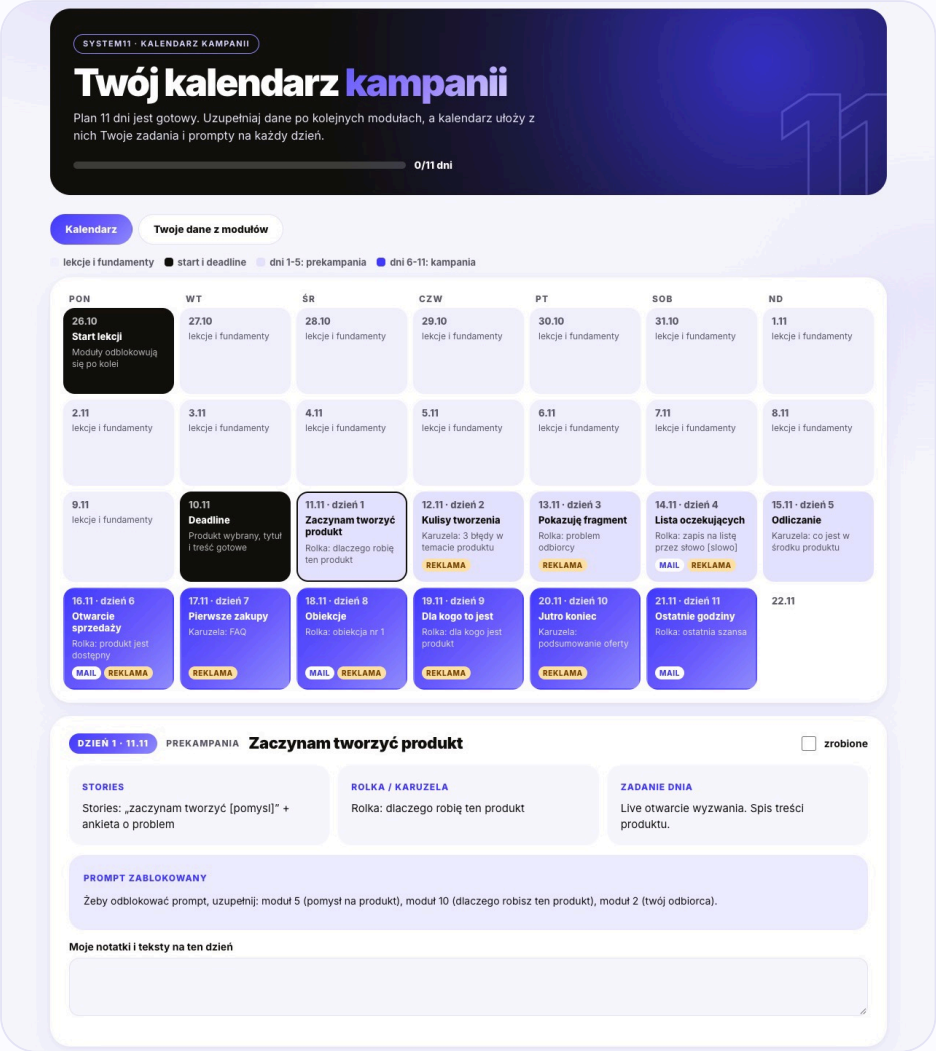
Projekt rośnie z każdym modułem

Plik "o mnie", raport konkurencji, karta odbiorcy... AI zna Cię z modułu na moduł coraz lepiej.

18 KALENDARZ KAMPANII

TWÓJ KALENDARZ DO UZUPEŁNIENIA

Po każdym module wklejasz wynik do kalendarza. Kalendarz układa z tego Twoje zadania, rolki, stories, maile i prompty na każdy dzień: od pierwszego modułu do ostatniego dnia kampanii 21.11.



01

26.10-10.11

Lekcje i fundamenty. Każdy moduł dokłada dane.

02

DNI 1-5

Prekampania: kulisy, fragment, lista oczekujących.

03

DNI 6-11

Kampania: otwarcie, obiekcje, ostatnie godziny.

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →

Kalendarz otwiera się razem z kursem w poniedziałek 26.10.

19 PO WARSZTACIE

TWÓJ PLAN NA 3 DNI

Dziesięć minut dziennie. Masz już wszystko w tym workbooku, tylko złożone w kolejności.

01

DZIEŃ 1

Wypisz 5 problemów swoich odbiorców i wybierz jeden.

W KURSIE: MODUŁ 2

02

DZIEŃ 2

Nagraj rolkę z tym jednym problemem.

W KURSIE: MODUŁ 4

03

DZIEŃ 3

Dodaj słowo w komentarzu i darmowy materiał.

W KURSIE: MODUŁY 6-8

Checklista po warsztacie

- [ ] Mam zapisane swoje "dlaczego" i odpowiedzi na dwa pytania
- [ ] Mam JEDEN PROBLEM, doprecyzowany
- [ ] Mam po dwa tematy na każdy etap lejka
- [ ] Wiem, która rolka dała mi najwięcej obserwowań i dlaczego
- [ ] Plan na 7 dni ma tematy, hooki i daty
- [ ] Bio mówi, co u mnie ktoś dostanie, i ma dowód oraz CTA
- [ ] Link prowadzi do darmowego materiału, nie prosto do zamówienia
- [ ] Mam szeroki hook z mojego problemu
- [ ] Wiem, który z 6 błędów jest mój, i co zmieniam
- [ ] Mój pierwszy produkt ma tytuł "Zrobisz X w N dni"
- [ ] Mam darmowy materiał i słowo do komentarza
- [ ] Pierwsza rolka zapisowa jest nagrana

20 FAQ

NAJCZĘSTSZE PYTANIA

Wszystko, o co pytaliście na warsztacie i co ludzie pytają przed dołączeniem do SYSTEM11.

Podobno kursy już nie działają. Czym to się różni?

Nie działa kurs do przerabiania samemu. SYSTEM11 to system: lekcja, zadanie z AI i gotowy prompt, wyniki trafiają do Twojego kalendarza kampanii, a potem robisz kampanię razem z grupą i ze mną.

Czy muszę mieć duże zasięgi?

Nie. Możesz zacząć z małym kontem. W systemie układasz content z myślą o sprzedaży.

Nie mam jeszcze konta ani obserwujących. Czy to ma sens?

Kampanię da się zrobić nawet na 200 osobach. Dobrze, jeśli wiesz, w którym kierunku chcesz iść, i masz choć małą społeczność. Dostęp masz na 6 miesięcy, więc kampanię możesz zrobić też później.

Czy muszę mieć gotowy produkt?

Nie. W module 5 wybierasz pomysł, a w module 6 tworzysz produkt z AI. Do 10.11 masz gotowy produkt, linki i maile.

Czy to zadziała w mojej branży?

Z moich produktów korzystały z wynikami osoby z bardzo różnych branż: dietetyka, trychologia, psychologia, coaching, beauty, fotografia, finanse, prawo, dotacje, angielski, korepetycje, parenting, porządki, psy, podróże, a nawet pociągi i rośliny.

Sprzedaję usługi stacjonarnie albo produkt fizyczny. Czy to dla mnie?

W SYSTEM11 tworzymy produkt cyfrowy. Jeśli masz klientów stacjonarnie, znajdziesz ich też online, a wiedzę z usług zamienisz w swój pierwszy produkt cyfrowy.

Czy na tym zarobię?

Nie gwarantuję zarobków. Wychodzisz z produktem, stroną, koszykiem i przeprowadzoną kampanią. Efekty zależą od Twojego wdrożenia, produktu i odbiorców.

Kiedy startujemy?

Moduły odblokowują się po kolei od poniedziałku 26.10, jeden dziennie. Wspólna kampania trwa od 11.11 do 21.11.

Ile czasu dziennie potrzebuję?

Lekcje są krótkie, a każdy moduł kończy się jednym zadaniem. Pracujesz na gotowych schematach, więc nie zaczynasz od pustej kartki.

Nie nadążę albo nie mogę w kampanii 11.11. Co wtedy?

Moduły przerabiasz we własnym tempie. Wspólna kampania jest dla chętnych. Możesz wziąć wszystkie materiały i zrobić swoją kampanię w grudniu, styczniu albo później.

Ile pracy jest w czasie kampanii?

Codziennie publikujesz rolkę i stories i wysyłasz mail. Każdy dzień ma swój temat, a do tego masz prompty, szablony i kalendarz kampanii.

Boję się nagrywać. Dam radę?

Tak. Pracujesz na gotowych hookach i schematach rolek, a w kampanii zaczynasz razem z całą grupą. Z każdym dniem jest łatwiej.

Nie jestem osobą techniczną. Czy ogarnę koszyk i stronę?

Tak. Koszyk, płatności, darmowy produkt i zbieranie maili pokazuje ekspertka krok po kroku. Przeklikujesz to, co jest pokazane.

Czy muszę kupować dodatkowe narzędzia?

Do modułu 6 nie płacisz za żadne narzędzie poza planem AI. Stronę stawiasz na darmowym narzędziu.

Czy muszę pracować z AI? Z jakim?

Wszyscy pracują w Claude, w projektach, żeby nikt się nie rozjechał. Bez AI też się da, ale zajmie Ci to dużo dłużej.

Czy muszę mieć działalność gospodarczą?

Nie. W module z ekspertami są lekcje o sprzedaży bez firmy, czyli w ramach działalności nierejestrowanej.

Co muszę przygotować przed startem?

Nic. Pomysł jeszcze niedoprecyzowany? Idealnie, bo sprawdzasz go w lekcjach.

Produkt ma być e-bookiem czy wideo?

Jednym i drugim może być: e-book, PDF, checklista, wideo. Wybierasz to, co pasuje do Twojego odbiorcy.

Czy mogę zrobić produkt w innym języku?

Tak. Jeśli Twój Claude pisze w tym języku, przejdziesz z nim cały proces.

Muszę się jeszcze douczyć.

Wiesz wystarczająco. Brakuje systemu: co, w jakiej kolejności i do kiedy.

Kupię kurs i go nie przerobię.

Jedno zadanie dziennie, lekcja 5-10 minut, a potem kampania razem z grupą, w tym samym czasie.

Znowu zostanę z tym sam lub sama.

Nie. Masz grupę, 5 ekspertów i spotkania na żywo 11.11 i 21.11.

Jak długo mam dostęp?

Do lekcji masz dostęp przez 6 miesięcy.

Czy mogę zapłacić w ratach? Czy dostanę fakturę?

Tak. Raty wybierasz w koszyku. Do faktury zaznacz ją w koszyku i wpisz NIP oraz dane firmy.

Czym SYSTEM11 różni się od mentoringu Premium?

SYSTEM11 to mój autorski system: moduły, kalendarz kampanii i wspólna kampania. Premium to mentoring grupowy: 6 miesięcy prowadzenia co tydzień, feedback do zadań i strategia ułożona razem ze mną. Do Premium zgłaszasz się przez formularz.

21 TWOJA DECYZJA

MASZ MAPĘ. TERAZ PRZEJDŹ JĄ

Pamiętasz swój poranek ze stycznia 2027 z pierwszych stron tego workbooka? Między kontem, które stoi, a kontem, które zarabia, często jest różnica kilku tygodni pracy w systemie.

01

PRODUKT

Pomysł sprawdzony u odbiorców i produkt zrobiony z AI.

02

KOSZYK I LANDING

Link do zakupu, darmowy materiał i baza mailowa.

03

KAMPANIA

11 dni sprzedaży razem z grupą i ze mną, 11-21.11.

PAULA NA WARSZTACIE

"Nie zaczynacie od pustej kartki."

Dołącz do SYSTEM11

Moduł dziennie od poniedziałku 26.10, zadanie z AI w każdym, lekcje 5 ekspertów, kalendarz kampanii i kampania razem 11-21.11.

DOŁĄCZ DO SYSTEM11 →