BONUS DO MINI-KURSU · FIRMA DEMO

Lejek sprzedażowy w 10 dni

Lista kontrolna do wydruku. Odhaczaj kolejne kroki – jeden dzień, jedno zadanie.

DZIEŃ 1

Fundament

- [ ] Kupiłem/am domenę (.pl)
- [ ] Założyłem/am firmową skrzynkę e-mail
- [ ] Skrzynka działa w telefonie

DZIEŃ 2

Lead magnet

- [ ] Wypisałem/am 3 pytania, które klienci zadają przed zakupem
- [ ] Wybrałem/am jeden materiał do rozdania
- [ ] Przygotowałem/am materiał (PDF, lista, cennik lub mini-kurs)

DZIEŃ 3

Strona zapisu

- [ ] Strona ma jedną obietnicę i jeden przycisk
- [ ] Dodałem/am informację o polityce prywatności
- [ ] Strona działa na telefonie

DZIEŃ 4

Lista i nadawca

- [ ] Założyłem/am konto w GetResponse
- [ ] Dodałem/am nadawcę z adresem w mojej domenie
- [ ] Utworzyłem/am listę kontaktów

DZIEŃ 5

Formularz

- [ ] Formularz jest na stronie zapisu i na stronie głównej
- [ ] Po zapisie klient trafia na stronę podziękowania
- [ ] Zapisałem/am się testowo

DZIEŃ 6–7

Automatyczne wiadomości

- [ ] Wiadomość 0: obiecany materiał
- [ ] Wiadomości 1–4: lekcje i wartość
- [ ] Wiadomość 5: oferta
- [ ] Wszystkie autorespondery są włączone

DZIEŃ 8

Oferta

- [ ] Oferta ma cenę albo jasny następny krok
- [ ] Odpowiedziałem/am na 3 najczęstsze obawy
- [ ] Link w wiadomości prowadzi do oferty

DZIEŃ 9–10

Ruch i pomiar

- [ ] Udostępniłem/am stronę zapisu (Facebook, Google, znajomi)
- [ ] Zapisuję liczbę zapisów i sprzedaży co tydzień
- [ ] Wiem, który etap lejka poprawić jako pierwszy