

DARMOWA CHECKLISTA | magdalelicka.pl

MARKA OSOBISTA CZY FIRMOWA?

 Jak wybrać właściwy kierunek komunikacji
(i nie sabotować swojej sprzedaży)

Wstęp



„Czy ja powinnam budować markę osobistą czy firmową?”
To jedno z najczęstszych pytań, które słyszę od właścicielek biznesów. I nic dziwnego.



Bo zła decyzja na tym etapie oznacza:

- chaos w komunikacji,
- niespójne treści,
- brak efektów mimo regularnych publikacji.



Ta checklista **nie powie Ci, co jest modne**. Pomoże Ci **podjąć decyzję dopasowaną do Ciebie, Twojego biznesu i Twoich zasobów**. Bez presji. Bez etykietek. Bez „musisz”.

Spis Treści

- 01 — Zanim wybierzesz kierunek.
- 02 — Checklista: marka osobista.
- 03 — Checklista: marka firmowa.
- 04 — Sygnały ostrzegawcze (kiedy coś nie gra).
- 05 — Decyzja końcowa.
- 06 — Co dalej?

ZANIM WYBIERZESZ KIERUNEK

Zatrzymaj się na chwilę i odpowiedz sobie szczerze:

- ☐ Chcę, żeby klienci kupowali mnie, czy ofertę niezależną ode mnie?
- ☐ Czy jestem gotowa pokazywać się regularnie (twarz, głos, opinie)?
- ☐ Czy planuję skalowanie biznesu lub oddanie działań innym osobom?
- ☐ Czy mój biznes może działać beze mnie operacyjnie?
- ☐ Czy lubię być „z przodu”, czy wolę działać z zaplecza?



CHECKLISTA: MARKA OSOBISTA

Zaznacz, jeśli to o Tobie:

- ☐ Sprzedaję usługi eksperckie (konsultacje, szkolenia, wiedzę).
- ☐ Klienci kupują mnie za doświadczenie, sposób myślenia, podejście.
- ☐ Nie chcę chować się za logo.
- ☐ Relacje i zaufanie są kluczowe w mojej sprzedaży.
- ☐ Jestem gotowa mówić własnym głosem (nawet jeśli nie wszystkim się spodoba).



Jeśli zaznaczyłaś 3 lub więcej - marka osobista jest naturalnym kierunkiem!



CHECKLISTA: MARKA FIRMOWA

Zaznacz, jeśli to brzmi znajomo:

☐

Planuję zespół lub już go mam.

☐

Chcę, żeby biznes działał niezależnie ode mnie.

☐

Sprzedaję produkt lub usługę, a nie „moją historię”.

☐

Komunikacja ma być bardziej neutralna niż osobista.

☐

Myślę długofalowo o skalowaniu lub sprzedaży biznesu.

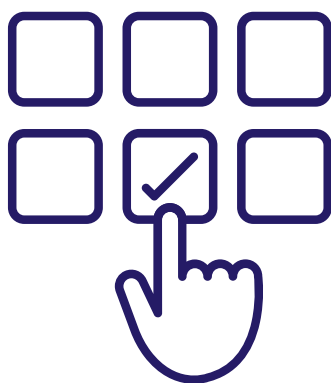


Jeśli zaznaczyłaś 3 lub więcej - marka firmowa ma sens!



SYGNAŁY OSTRZEGAWCZE

Zwróć uwagę, jeśli:



-  publikujesz regularnie, ale nie czujesz tej komunikacji,
-  masz wrażenie, że „udajesz kogoś innego”,
-  boisz się sprzedaży, bo nie wiesz, kto właściwie sprzedaje,
-  Twoje treści są niespójne.

05 DECYZJA KOŃCOWA



- ☐ Wybieram markę osobistą.
- ☐ Wybieram markę firmową.
- ☐ Wybieram model mieszany (świadomie!).



Najważniejsze: To ma być decyzja strategiczna, nie przypadek!



W social mediach możesz wszystko.
Ale nie musisz robić wszystkiego.

O mhi:

Mam na imię Magda
i od lat pracuję
z markami osobistymi
oraz biznesami
usługowymi.

Pomagam porządkować
marketing, upraszczać
komunikację
i podejmować dobre
decyzje zamiast szybkich
decyzji.

Nie wierzę w marketing
„na siłę”.

Wierzę w działania
dopasowane
do człowieka, zasobów
i etapu, na którym jesteś.

MARKETING
SOCIAL MEDIA
by MAGDA LELICKA



CO DALEJ?

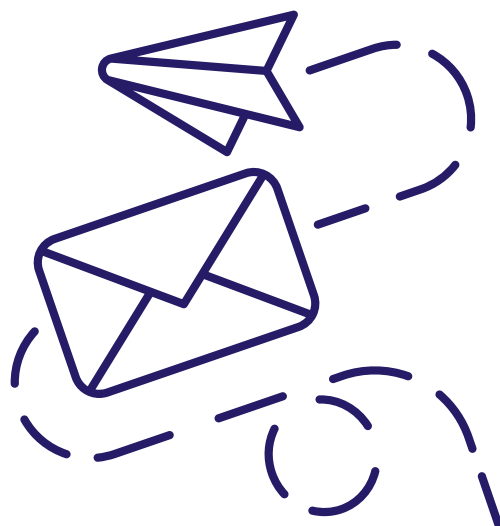
Jeśli ta checklista coś Ci uświadomiła - super.
Ale świadomość to dopiero początek.

W newsletterze dzielę się:

- kulisami pracy w marketingu,
- praktycznymi przykładami z życia (mojego i klientów),
- prostymi strategiami, które da się wdrożyć bez spiny.

**KLIKNIJ TUTAJ:
ZAPISZ SIĘ DO SOCZYŚCIE
POMARAŃCZOWEGO
NEWSLETTERA
I BĄDŹMY W KONTAKCIE.**

Zero spamu. Tylko konkret,
doświadczenie i praktyka.



**W każdej chwili możesz się wypisać.*