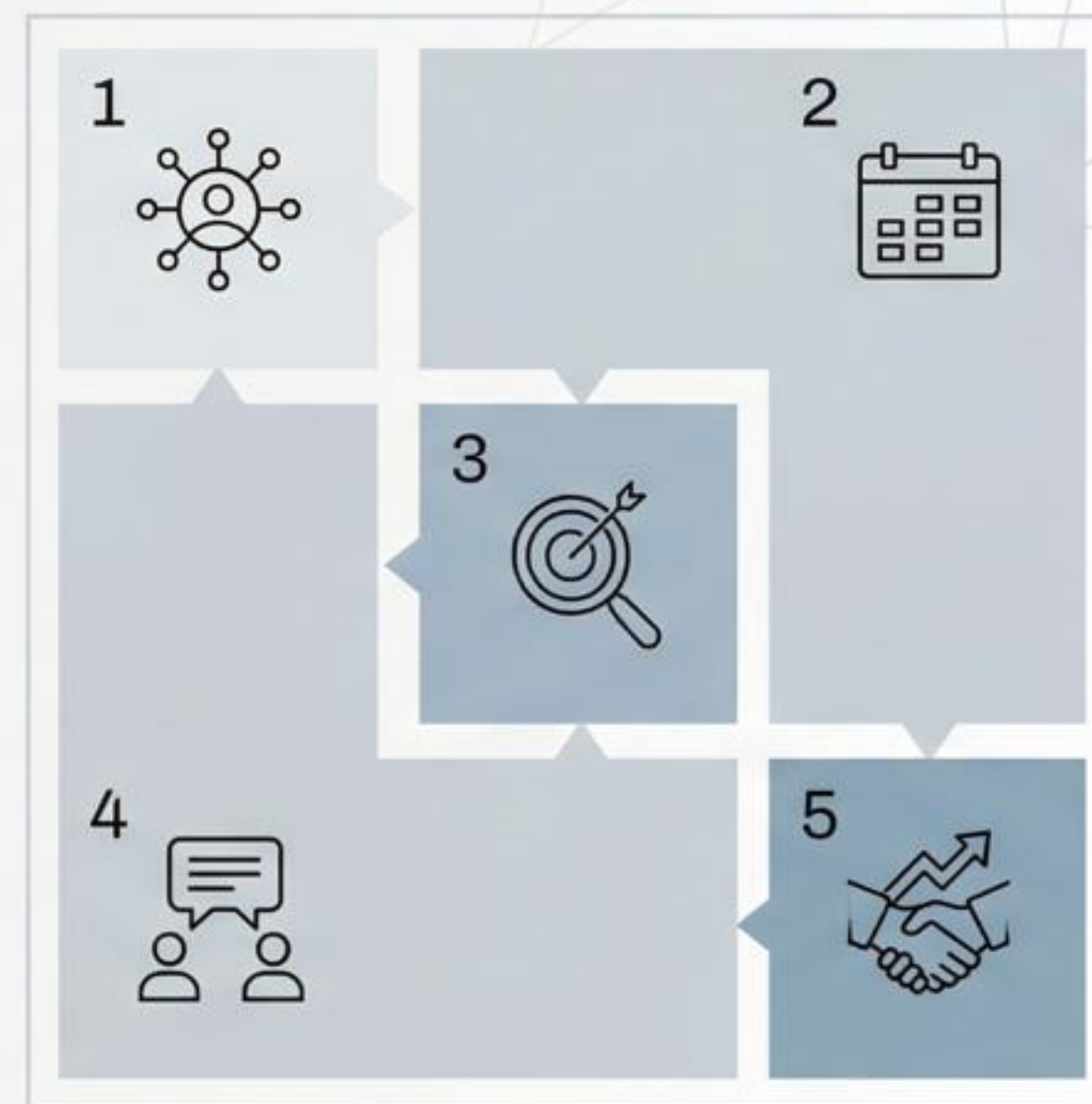


# Founder-first LinkedIn: 5 kroków do rozmów

Zrób to Sam: Pozycjonowanie na LinkedIn



# Skuteczne pozycjonowanie: Siła kontrastu 'Przed' i 'Po'.

Pokazuj transformację, rezultaty i emocje.



## **PRZED: Życie bez Twojego rozwiązania**



Chaos, frustracja, brak kierunku.



Niska widoczność, brak zapytań.



Brak mierzalnych wyników.



## **PO: Wdrożenie i rezultaty**



Klarowność, pewność, określony cel.



Wzrost zaangażowania, realne rozmowy.



Konkretne rezultaty, nowe możliwości.

Twoje Rozwiązanie &  
& Ty jako Przewodnik

# Krok 1: Znajdź swoją niszę

Wybierz temat, w którym potrafisz odpowiedzieć na 90% pytań bez przygotowania.

## Zasada 90% Wiedzy



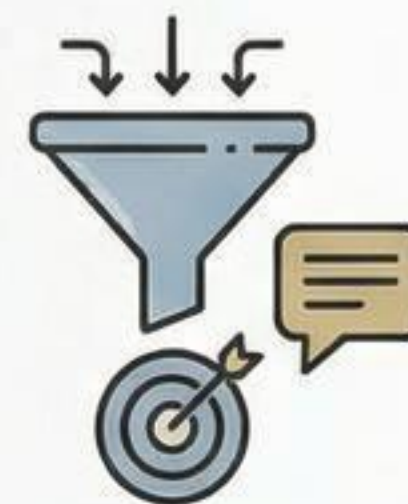
Twoja ekspercka domena,  
bez przygotowania.

## Kluczowe Pytania Strategiczne



- ❓ W jakiej dziedzinie musisz być autorytetem?
- ❓ Jakie trendy mogą zaszkodzić Twoim klientom?

## Siła Wąskiej Niszy



Im węższa i konkretniejsza  
nisza, tym łatwiej przyciągnąć  
wartościowe rozmowy.

# Strategia Treści: Lejek Zaufania na LinkedIn

Od szerokiego zaangażowania do decyzji zakupowej

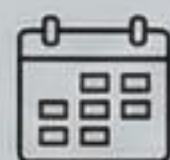


Równowaga między nimi zapewnia rosnące zaufanie i **łagodne prowadzenie** ku decyzji.

# Strategia Tworzenia Treści: Tygodniowy Wywiad

Autentyczny głos założyciela przy minimalnym nakładzie czasu.

## Proces Produkcji (Tygodniowy)



### 1. Zaplanuj Wywiad

Zorganizuj cotygodniowy, 30-45 min wywiad z osobą z zespołu.



### 2. Nagraj & Prowadź

Przygotuj 7-10 strategicznych promptów. Nagrywaj rozmowę.



### 3. Transkrybuj & Analizuj

Transkrybuj nagranie. Wydobywaj kluczowe cytaty i myśli.



### 4. Publikuj & Angażuj

Wykorzystaj cytaty jako autentyczne posty 'Founder-first'.

## Korzyści & Efektywność



### Oszczędność Czasu

Proces zajmuje 1-2 godziny tygodniowo (zamiast godziny dziennie).



### Autentyczny Głos

Treści zachowują naturalny, nieformalny ton założyciela.

# Krok 1-4: Budowanie Relacji i Angażowanie na LinkedIn

Proces komunikacji i konwersji leadów

1



## Zaproszenia z Wartością

Krótkie, spersonalizowane, oparte na konkretnym case study. Oferuj realną korzyść od razu.

2



## Obserwuj Sygnały

Monitoruj kto ogląda Twój profil, lajkuje i komentuje Twoje treści. Szukaj ciepłych leadów.

3



## Odpowiadaj i Pomagaj

Reaguj z szacunkiem. Proponuj dalszą pomoc, np. materiał edukacyjny, checklistę lub poradnik.

4



## Buduj Relację

Skup się na budowaniu zaufania. Spotkanie sprzedażowe pojawi się naturalnie, gdy zaistnieje potrzeba.

# Proces w 5 Fazach: Od Interakcji do Kontraktu

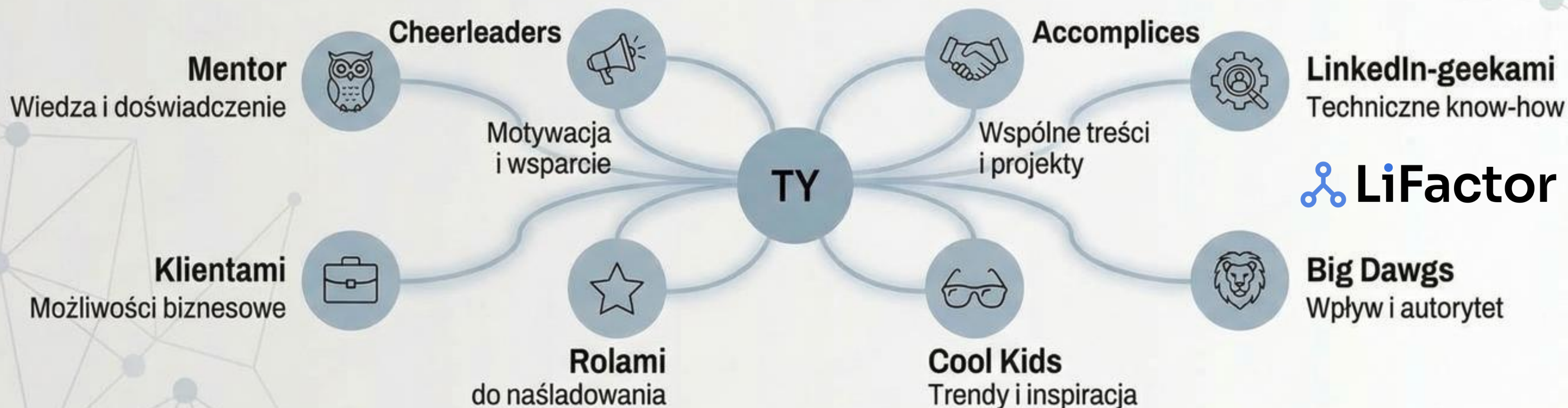


Przechodząc przez te etapy konsekwentnie, zamieniasz interakcje na realne spotkania i zamknięte kontrakty.



# Twoja Sieć Wsparcia na LinkedIn: Kogo Warto Mieć w Swoim Obiegu.

Otaczaj się odpowiednimi ludźmi, aby budować widoczność i relacje.



Systematycznie komentuj ich posty, dziel się spostrzeżeniami, buduj widoczność w obiegu twojej docelowej branży.

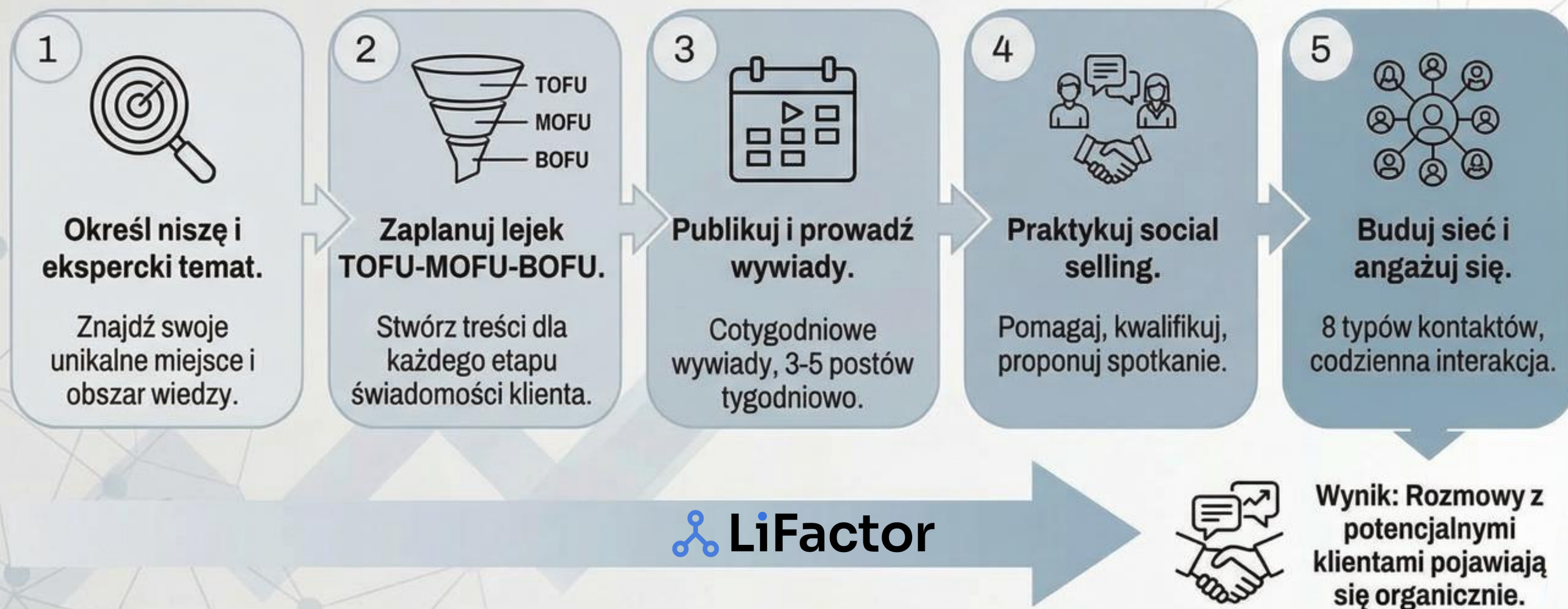
# Zrób to Sam: Pozycjonowanie na LinkedIn "Founder-first" w 5 krokach.

## Krok 3: Systematyczne Zaangażowanie i Budowanie Relacji



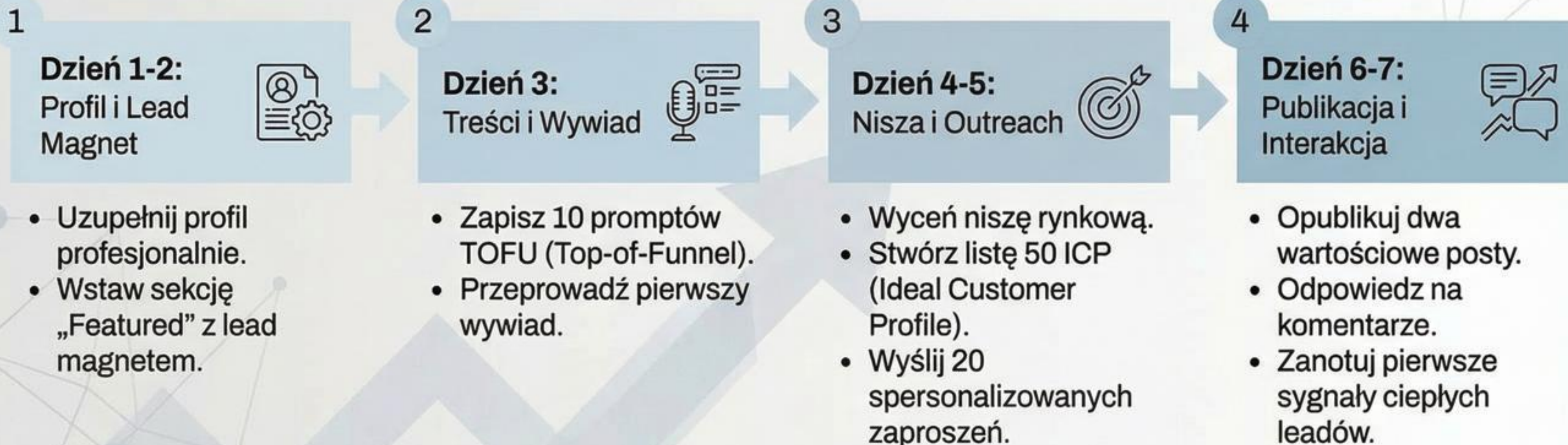
# 5 Kroków do Rozmów na LinkedIn

Zrób to Sam: Pozycjonowanie 'Founder-first'



# Plan Działania: Tydzień 1 – Budowanie Fundamentów i Pierwsze Kroki

Founder-first LinkedIn: Zrób to Sam: Pozycjonowanie w 5 krokach.  
Jak sprawić, że ludzie chcą z Tobą rozmawiać.



✓ **Kluczowy Wniosek:** Konsekwencja w pierwszym tygodniu wyznacza tempo na kolejne miesiące.



#1 B2B LinkedIn Agency

🕒 Darmowa diagnoza w 2 minuty

# Czy Twoja firma może wykorzystać potencjał LinkedIn?

Sprawdź w 2 minuty możliwości Twojej firmy do generowania sprzedaży, budowania autorytetu branżowego, wizerunku lidera i otrzymaj spersonalizowane zalecenia dotyczące LinkedIn.

Rozpocznij szybką diagnozę →

**quiz.lifactor.com**



W 2 minuty



Indywidualne  
zalecenia



Natychmiastowy  
wynik



Bez podawania  
emaila