

www.architektkakomunikacji.shop

PRZEWODNIK

MARKI OSOBISTEJ,
KTÓRA WYRÓŻNIA SIĘ
I ZARABIA.

Architektka Komunikacji

Chcesz Wyróżnić się marką osobistą na tle konkurencji i zacząć zarabiać lub zwiększyć swoją sprzedaż?
Doskonale zatem, że czytasz ten Przewodnik.

Cześć nazywam się **Ola Mrowiec**. Od 2007 roku projektuję strategię komunikacji, które pomagają ideom ujrzeć światło dzienne i dotrzeć do ludzi, którzy powinni o nich usłyszeć. Jestem też szkoleniowcem praktykiem i ekspertką Public Relations.

Doświadczenie to w marcu 2020 roku przekulałam w markę osobistą Architektka Komunikacji.

Pomagam kobietom Wyróżnić się na rynku i tworzyć Biznesowe Marki Osobiste.

Stworzyłam pierwszą platformę subskrypcyjną o marce osobistej od A do Z #WyróżnijSię. Rosnąca z czasem dawka wiedzy o marce, o biznesie i dostęp do mnie - to wszystko, czego dziś potrzebujesz dla swojej marki osobistej.

Mistrzynie tego potrzebują Twoja Marka, aby rosnąć i docierać do idealnych klientów.

Potrafę szybko dostrzec czego brakuje w działaniach Twojej marki i znaleźć sposób, jak je wypełnić.

Wykorzystaj Przewodnik Marki Osobistej, aby zweryfikować, czy podążasz w dobrym kierunku, a może Twoja marka potrzebuje strategii, przyspieszenia lub zmian?

Nie sprzedaję kursów, ja buduję marki. Twoja Marka Ci za to podziękuje.

Udanej lektury Mistrzynie.

Ola Mrowiec, Architektka Komunikacji

A skoro pobrałaś tę check listę, to daj znać w komentarzu pod tym postem na Instagramie. Chciałabym poznać Twoje pierwsze wrażenie!

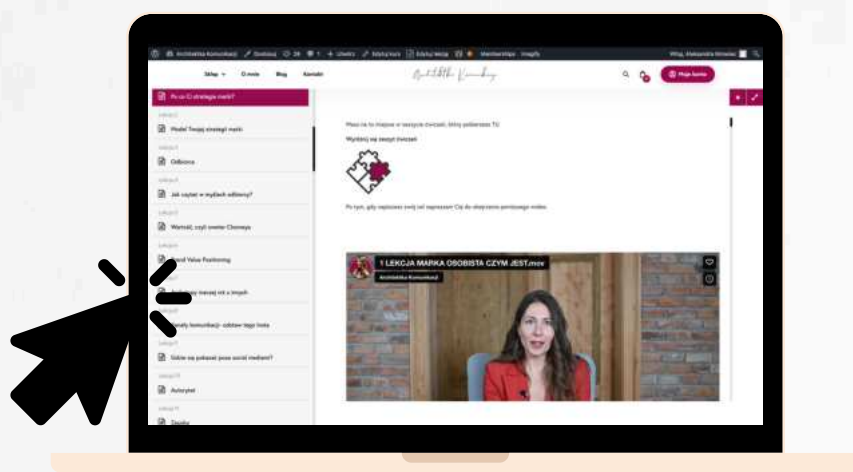


CZESĆ

NAJLEPSZA CENA DO 30 MAJA

#WYRÓŻNIJSIĘ **e-book**

o komunikacji marki od SCROLLOWANIA do KUPOWANIA



- dla osób które mają dość kręcania rolek pod schematy, by czekać na viral
- chcą komunikować się z odbiorcami i niezależnie od liczby followersów zmieniać odbiorców w płacących klientów.

**KUP E-BOOKA WRAZ Z 10 DNIOWYM
WYZWANIEM, BY ZACZAĆ POZYSKIWAĆ
KLIENTÓW Z KOMUNIKACJI OD RAZU!
START WYZWANIA 3 CZERWCA**

Jak oceniasz dziś rozwój swojej marki osobistej?



Bądź ze sobą szczerą w tej ocenie. Chciałabym, abyś od razu na początku oceniła na ile potrzebujesz tego, co zawarłam w Przewodniku, abyś nie marnowała swojego cennego czasu na lekturę czegoś, co nie jest Ci potrzebne.

Co kryją się pod buźkami:

- jakość klientów, których przyciągasz
- liczba klientów, którą pozyskujesz w każdym miesiącu
- suma pieniędzy, którą zarabiasz w każdym miesiącu
- ile zadań delegujesz, a ile wykonujesz sama
- ile godzin dziennie pracujesz nad rozwojem swojej marki
- na ile strategia, którą obrałaś działa - czyli realizuje Twoje osobiste i biznesowe cele
- na ile oceniasz trud, z którymi mierzysz się wykonując te zadania?

To teraz zaznacza buźkę. To taka skala od 1 do 5, ale wiem, że gdy Ci ją pokazałam w tej postaci, będzie ona miała dla Ciebie inny wymiar.

Psychologicznie rzecz ujmując będziesz w stanie się szybciej utożsamić z tym uczuciem, jaki wzbudza w Tobie Twoja biznesowa marka osobista.

Twoja marka powinna znać odpowiedzi na te pytania:

Nie znasz tych odpowiedzi, nie szkodzi, na końcu Przewodnika mam dla Ciebie rozwiązanie.

- ✓ Dla kogo jest Twoja marka?

- ✓ O czym jest Twoja marka?

- ✓ Jaką wartość daje Twoja marka?

- ✓ Jakie wartości wyznaje Twoja marka?

- ✓ Jakim Archetypem jest Twoja marka?

- ✓ Co jest napędem i dążeniem Twojej marki?

- ✓ Jakie dążenia i napędy ma Twój klient?

- ✓ Gdzie jest uwaga Twojego klienta?

- ✓ Jakie są kanały komunikacji Twojej marki typu stock?

- ✓ Jakie są kanały komunikacji Twojej marki typu flow?

- ✓ Jak Twoja marka buduje autorytet i jakie są podstawy, by Ci zaufać?

- ✓ Jakie produkty /usługi będzie sprzedawać Twoja marka?

- ✓ Do jakiego segmentu rynku będą te produkty/usługi?

- ✓ Jakie problemy, wyzwania i marzenia ma Twoja persona zakupowa?

- ✓ Jakimi kanałami będziesz sprzedawać?

- ✓ Jak zbudujesz portfolio produktów/usług dla Persony?

- ✓ Jak obsłużysz klientów? Co zrobisz z niezadowolonym klientem?

- ✓ Jak stworzysz z klienta ambasadora?

Nie jest łatwo odpowiedzieć na te pytania, wiem ile zajmuje to moim klientkom i ile czasu poświęcałam by wymyśleć metody szkoleniowe, aby przeprowadzić Was przez ten proces.

Aby budować biznesową markę, potrzebujesz rozpoznać etapy, dzięki którym będzie ona rosła, rozwijała się, pozycjonowała się w głowie klienta jako jedyna w tym konkretnym obszarze, a na końcu sprzedawała. To są Twoje Wyróżniki. Czasem wystarczy zastosować znaną zasadę 4P marketingu, a czasem na wyjątkowo zapełnionym rynku, musimy szukać innych metod. Bo to zależy. Zasada **one size fits all** rzadko kiedy się sprawdza. Dlatego głośno mówię o wielu mitach, które promowane są w social mediach, przez teoretyków i nie przynoszą długoterminowo efektów w postaci - **ONA JEST JEDYNA**, a kończą na **ONA JEST TAKA SAMA JAK TAMTA, więc czemu mam ją wybrać?**

Poniżej zobaczysz 7 etapów, które potrzebujesz rozpoznać i rozpisać, przeanalizować, gdy tworzysz biznesową markę osobistą. Być może pomyślisz sobie - *phi ja wcale tego nie potrzebuję, nie miałam tego na start, a szło mi całkiem niezle*. Odpowiedz sobie zatem na pytanie, gdzie chcesz iść dalej ze swoją marką? Jak chcesz ją rozwijać? Jakie nowe rynki chcesz zdobywać? Wiesz to? Wykonaj więc kolejne zadanie.

7 ETAPÓW

budowania wyróżniającej się i zyskowej biznesowej marki osobistej



#WYRÓŻNIJSIĘ marka od A do Z

Najbardziej przemawiającą do mnie definicją marki osobistej jest definicja zaproponowana przez Jeffa Bezosa - **Marka osobista to to, co myślą o Tobie ludzie, gdy wychodzisz z pokoju.**

Przed dalszą lekturą musisz zdawać sobie bowiem sprawę, że każdy z nas wpada codziennie w błędy poznawcze, takie jak np. efekt Dunniga-Krugera czy shiny object syndrome. Tymczasem najważniejszą składową Twojej marki osobistej jest **REPUTACJA**, czyli to jak ludzie Cię odbierają, nawet jeśli Cię nie znają. Oj tak bo oni szybko wyrobią sobie zdanie na Twój temat. Wystarczy jedna rolka na Instagramie, jeden live, jedno story, połączone z 3 sekundowym scanem Twojego feedu i już jest. Opinia - ona jest mądra lub nie, ona jest ekspertką lub nie, ona się zna lub nie, ona jest fajna lub nie, ona jest przyjazna lub nie, ona jest taka jak ja lub nie, czuję się przy niej dobrze lub nie.... I teraz pytanie jak bardzo ludzi można.... zrobić w konia.

Słyszałaś kiedyś o **efekcie Pigmaliona**? Opisał go Robert Rosenthal przeprowadzając ciekawy eksperyment w 1968 roku w jednej z kalifornijskich podstawówek:

Jeśli powiesz nauczycielowi, że niektóre dzieci w jego klasie są zdolniejsze niż pozostałe (mają potencjał), zaczyna traktować je inaczej niż resztę. Zwraca na nie większą uwagę, daje im trudniejsze zadania, zgłasza i zachęca do brania udziału w konkursach i olimpiadach. W efekcie po jakimś czasie te dzieci zaczynają być lepsze, efektywniejsze, mądrzejsze. Nawet jeśli wybór dzieci jest efektem przypadku, dając im więcej uwagi i przyklejając im łatkę - **zdolny**, prowadzi to ucznia do uzyskania **efektu aureoli. Reputacja czyni dzieci mądrzejszymi niż w rzeczywistości są.**

Jest to rodzaj samospełniającej się przepowiedni. Ponieważ w eksperymencie dzieci z potencjałem wytypowane były losowo, trudno więc powiedzieć, czy faktycznie były najmądrzejsze. W przypadku dzieci, o których nauczyciele myśleli, że są mniej zdolne, zaszedł efekt odwrotny, zwany efektem Golema.

Dlaczego Ci o tym piszę i co ten efekt ma do budowania marki osobistej?

Ty oceniasz innych według tego samego schematu, widzisz osobę z dużymi zasięgami na Instagramie i myślisz - *Ona to się zna na rzeczy*. Widzisz taką z niewielkimi - myślisz, *kurczę, wygląda mądrze, ale coś jest nie tak*. **Przyklejasz łatki. Takie same łatki ludzie przyklejają Tobie.**

Co możesz z tym zrobić? **ZACZĄĆ STRATEGICZNIE BUDOWAĆ MARKĘ NA RYNKU, TRANSFEROWAĆ AUTORYTET, korzystając z psychologii behawioralnej i bazować na nauce, a nie na bezsensownych trickach i tipach guru z internetu.** Mam Twoją uwagę, nie kończ na tej stronie, czytaj do końca.

#WYRÓŻNIJSIĘ

marka od A do Z

Twoja marka osobista to składowa poniższych elementów:

- reputacja
- doświadczenie
- autorytet
- kompetencje
- to co myślą o Tobie ludzie, którzy w ogóle nic o Tobie nie wiedzą
- to jak bardzo jesteś skuteczna na swoim rynku
- to jak silna i głośna jest Twoja konkurencja
- to jak wykorzystasz swój głos, aby pokazać, że jesteś inna niż wszyscy, aby odciąć się od.... no właśnie od wroga Twojej marki.

Większość marek osobistych, jakie znam, którym zadaje pytanie o tym, czy potrafią opisać swoją markę, czy potrafią o niej opowiedzieć, czy potrafią odpowiedzieć na wszystkie pytania, które rozpisałam Ci w tym PRZEWODNIKU nie mają zielonego pojęcia. Ba często uważają, że nie jest to im potrzebne.

A wiesz dlaczego jest to potrzebne?

Bo jeśli jesteś nową marką, to czekają Cię 3 podstawowe przeszkody:

- jesteś stosunkowo nowa na danym rynku lub niszy, więc ludzie Cię nie znają, jest więc Ci ciężko ich przekonać do siebie i swojej oferty...
- klienci nie ufają tak łatwo nowym markom, są raczej przywiązani do dotychczasowej oferty konkurencji i przejście do kogoś nowego jest wyzwaniem
- Twoja konkurencja nie śpi i jeśli Cię zobaczy, będzie miała większą szansę, aby dotrzeć do Twoich klientów z ofertą znacznie szybciej niż Ty.

DLATEGO IM SZYBCIEJ I EFEKTYWNIEJ ZROBISZ SWOJĄ PRACĘ DOMOWĄ I BĘDZIESZ STRATEGICZNIE BUDOWAŁA MARKĘ MASZ ZNACZNIE WIĘKSZĄ SZANSĘ NA:

- zawładnięcie częścią rynku, gdzie konkurencja nie jest tak silna albo tak dobra jak Ty
- określenia potrzeb klienta i rozwiązanie ich potrzeb lepiej i szybciej, bo masz unikatowy zestaw kompetencji i doświadczenia
- ale potrzebujesz pomocy prawda?
- bo nie wiesz, jak się za to zabrać?
- co zrobić po kolei i jak to zrobić?
- nie masz kogo zapytać o pomoc lub feedback?

przychodzę z pomocą...



Określ: jak Cię widzą?

Teraz czas na zadania dla Ciebie.

Zadaj swoim klientom, zaufanym odbiorcom lub bliskim - jeśli nie masz klientów, poniższe pytania i zapisz sobie odpowiedzi. Skontaktuj się kolejno z co najmniej 3 osobami. Im więcej wykonasz takich rozmów, tym lepiej dla Ciebie. Oto pytania, które im zadasz:

- Jakie moja marka robi lub zrobiła na tobie wrażenie?
- Jakie jedno słowo lub zdanie mnie opisuje?
- Jakie emocje wzbudzam w Tobie - Jak się przy mnie czujesz?
- Czy w skali 1-10 poleciałabyś mnie swoim znajomym?

Te błędy w strategii powodują, że nie sprzedajesz!

Nie ma nic złego w tym, że nie masz efektów, jeśli nic nie robisz. Mam na myśli to, że nierobienie nie przynosi efektów i tak już jest, nie ma co się dziwić. **Natomiast jeśli urabiasz się po uszy, a efekty nie przychodzą, to znaczy, że na jakimś etapie popełniłeś błąd.**

Kolejny problem jest w tym, że nie jesteś w stanie sama tego dostrzec. Skoro bowiem robiłaś wszystko co w Twojej mocy, aby osiągnąć dany cel, a on nie przychodzi to znaczy, że na etapie pracy nad swoją marką popełniłaś jeden lub nawet wszystkie z poniższych błędów. Przeczytaj je dokładnie, bo skoro czytasz ten Przewodnik, to znaczy, że jest coś, czego Ci jeszcze brakuje i chciałabyś to uzupełnić.

1. Wybrałaś sobie za główny a może i jedyny kanał komunikacji marki INSTAGRAM. Dlaczego? Bo od kilku lat istnieje takie modne hasło "marka osobista na Instagramie". A do tego pomocnicze hasła obietnice marek - "zarabiaj na Instagramie", "zrób biznes na Instagramie i zarób pierwszy milion w rok", "zbuduj markę premium na instagramie" i wiele wiele innych. Nie mam żadnego problemu z tymi hasłami dopóki nie koncentrujesz całej swojej uwagi na to, by zdobywać klientów z Instagrama, podczas gdy tam nie ma Twoich klientów. To znaczy oni może tam są, ale ich uwaga nie jest skoncentrowana na szukaniu rozwiązań, które Ty tam oferujesz.

Nie piszę tego z przekory, ale z doświadczenia. Co najmniej 10 moich klientek Premium (które pracowały ze mną 1-na-1, czyli skorzystały z mojej usługi Premium), które bardzo chciały działać na Instagramie, ostatecznie z niego zrezygnowały, ponieważ nie tam była uwaga ich klientów. A Ty dlaczego wybrałaś Instagram?

[Nauczę Cię, jak wybrać kanały komunikacji dla Twojej marki na platformie Wyróżnij się o marce od A do Z.](#)

2. Mówisz w jendym kanale komunikacji do wielu grup klientów. Uwierz mi to tak częsty błąd, że mogę nawet pokusić się o stwierdzenie - powszechny.

cd. błędów

Wyobraź sobie, że Twoja marka ma 3 rodzaje odbiorców np. kobiety, pracujące na etacie - średni szczebel menadżerki, prezesów wielkich korporacji i menadżerów wysokiego szczebla oraz kobiety, które właśnie zaczęły prowadzić swoje firmy.

No i Ty wiesz, że Twoja marka potrafi rozwiązać problemy każdej z tych grup. Ok. No więc odpalasz profil na Instagramie (sic!) i zaczynasz tworzyć treści dla tych grup. I nie ma żadnego efektu. Bo ludzie, którym nawet Instagram wyświetli Twoją rolę lub post czytają i widzą, że to nie jest dla nich.

Bo jeśli wczoraj Alina - Twoja idealna klientka, zobaczyła fajny wpis skierowany do niej - *O zaobserwuję* - powie. Problem jest taki, że jutrzejszy kierujesz już do prezesa korporacji - Hansa. Alina przychodzi czyta i doznaje zaburzenia - *hej to nie jest dla mnie, o co chodzi?. Nie mam czasu czytać czegoś, co nie jest dedykowane mi. Klika unfollow.*

W tym samym czasie Instagram proponuje jej treści podobne do Twoich, ale gdy trafia do konkurencyjnej marki to widzi, że wszystko, co u niej znajdzie jest skoncentrowane na jej problemach i marzeniach. Klika magiczne follow.

Nauczę Cię robić to inaczej na platformie Wyróżnij się o marce od A do Z.

3. Dajesz magiczną wartość za free - problem w tym, że i tak nikt tego nie czyta!!

Wszyscy eksperci powtarzają - mów do swojego klienta, wykorzystuj różne formaty, dawaj wartość. OK. Ale Ty nadal nie wiesz, jak się za to zabrać. Starasz się więc robić to najlepiej, jak potrafisz i... tworzysz treści dla...siebie.

Dam przykład.

Jesteś coachem biznesu, potrafisz wspierać kobiety w ich biznesie. Gdy już do Ciebie trafiają, bo tworzenie contentu nie jest Twoją mocną stroną. No, ale chcesz pozyskiwać klientki z Internetu. Więc tworzysz rolki i posty, w których opowiadasz o tym - ***jak zarządzać sobą w czasie, jak wzmocnić swoją pewność siebie, jak odebrać stery syndromowi oszusta?***

W czym problem? - pytasz. Wyjaśniam.

Są co najmniej dwa problemy - tworzysz i tworzysz odpowiedzi na pytanie **JAK?** Czyli innymi słowy wyjaśniasz bezpłatnie to, co powiesz swojej klientce podczas konsultacji. To nie jest dobre.

Drugi polega na tym, że Twoja klientka nie potrzebuje umieć zarządzać sobą w czasie, pokonać syndromu oszusta czy zwiększyć pewności siebie - bo ona nie wie **PO CO JEJ TO POTRZEBNE!!!!!!** To jest Twoja największa wartość. Ale nie dzielisz się nią... Robisz za to wiele innych rzeczy, które nijak się mają do budowania biznesowej marki osobistej.

Nauczę Cię robić to inaczej na platformie Wyróżnij się o marce od A do Z.

cd. błędów

4. Mówisz językiem cechy a nie korzyści.

Przykład? Wchodzę na jakąkolwiek grupę Facebookową, a tam post: "cześć kochane, szyjemy z mamą super piękne czapki z wełny merynosów, robimy je same, ręcznie, w naszej domowej manufakturze. Zależy nam aby czapeczki trafiły do większej liczby osób. Czapeczki są piękne, nie gryzą, nie mechacą i ... są w wielu kolorach.. Zapraszam do polubienia naszego profilu i odwiedzenia sklepu, może Wam się spodobać"

"cześć kobietki. Robię piękne sesje fotograficzne, od 10 lat jestem fotografką. Możemy się spotkać w studiu i zrobić sesje studyjne biznesowe, albo np. małżeńskie i rodzinne, ale też mogę zrobić sesję w plenerze, gdzie uchwycę piękno Twoje w naturalnych warunkach. Zależy mi na dotarciu do nowej grupy klientów, więc jeśli jesteś z Poznania i okolic zapraszam do kontaktu"

Oba te posty napisałam z głowy, ale one są dokładnym odzwierciedleniem tego, w jaki sposób komunikuje się 99% marek osobistych w Internecie i poza nim.

Uwierz mi, ludzi nie interesuje, na czym Tobie zależy, ani czy czapka była robiona przez Ciebie i Twoją mamę, czy przez kogoś innego. Odbiorcę a kolejno klienta interesuje **JEGO PERSPEKTYWA.**

Co ja będę miała z tego, że kupię sobie sesję, czapkę czy coś innego... A element o mamie i domowej manufakturze jest jedynie dodatkiem, który powinien pojawić się zupełnie w innym miejscu albo z innym formacie.

Nauczę Cię robić to inaczej na platformie Wyróżnij się o marce od A do Z.

5. Próbujesz robić storytelling, ale nie wiesz, że robisz to źle

Na ten temat mogę napisać książkę. Naprawdę. Większość osób, które widzę, jak bardzo próbują nie rozumieją zasad storytellingu, nie rozumieją po co i jak wdrożyć go w swojej komunikacji marki. Uwierz mi wcale nie chodzi o to, aby napisać:

Kiedyś byłam biedna, teraz jestem bogata, Ty też tak możesz, kup mój kurs. Albo czy znasz historię X. Powstała ona z miłości do Y słynnego staruszka z dalekich gór. Dzięki niemu masz teraz dostęp do X. X poznaj nas!

I teraz uwaga oba te przykłady są prawdziwe. Zarejestrowałam je w internecie. Nie to nie jest storytelling. To są jakieś zbitki faktów, ale dlaczego mają mnie one obchodzić? Co wniosą one w moje życie? Czemu mam zaprzętać sobie nimi głowę?

To jest jak porównanie Długiej reklamy Apartu ze świąteczną reklamą Allegro. Nie znasz? obejrzyj. Nie będę ich linkować, google Ci podpowie.

[A ja nauczę Cię jak tworzyć storytelling marki na platformie Wyróżnij się o marce od A do Z.](#)

Co to jest platforma o marce osobistej od A do Z Wyróżnij się?



katarzynarybnik skomentował(a):
@architektka_komunikacji
Bardzo podoba mi się Ola, że jesteś dla nas.
Że możemy nawet zadać pytanie bardzo ściśle związane z naszym osobistym przypadkiem i dostajemy na nie odpowiedź, powiedziałabym nawet, taką prywatną wręcz konsultację, a to jest bardzo rzadko spotykane!
Ja wiedziałam, że będzie mega, ale nie spodziewałam się, że aż tak 😊
👍 5min



Korzystałam z kilku kursów, książek i dopiero u Ciebie znalazłam taką wiedzę i wsparcie jakie potrzebowałam. Po prostu stworzyłaś miejsce, że nawet totalny laik strategiczny wie o co w tym chodzi i jak ma zrobić te ćwiczenia



joanna.adamczyk_1t
Ja myślę, że nazwa tej platformy "WYRÓZNIJ SIĘ" idealnie odzwierciedla to, co dzieje się w środku. To nie jest gotowy schemat działań, gotowa taktyka na działania w SM. To jest właśnie poszukiwanie tego Wyróżnika! Z lekcji na lekcje zaklikiwało mi w różnych miejscach, odkrywałam różne elementy, o których wcześniej na wielu szkoleniach nikt mi nie wspominał nawet ❤️ te pierwsze lekcje to już mega fascynująca podróż w markę osobistą, nie mogę doczekać się kolejnych tematów!

Szczerze - miałam okazję brać udział w różnych projektach, warsztatach, szkoleniach w temacie budowania wizerunku i swojej marki, ale u Olki dostałam największy konkret i mięso. Już na początku, pytania pomocnicze w określeniu swojego odbiorcy powaliły mnie na kolana, bo nigdzie nie spotkałam się z takim konkretnym, drobiazgowym podejściem!
Wszystko jest bardzo czytelne i zrozumiałe, więc nawet jeśli ktoś styka się z tematyką po raz pierwszy, odnajdzie się na 100%.

NA PLATFORMIE POZNASZ przepis na to, jak WYRÓZNIĆ się biznesową marką na rynku, gdzie wszystko już jest, a klienci są bardzo wymagający.

Czy Ty też:

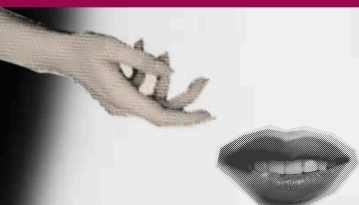
- przeszłaś już wiele kursów z marki osobistej, marketingu i sprzedaży i żadne nie przyniosły Ci obiecane efektu
- jesteś zmęczona tym szumem informacyjnym w Internecie – obietnic szybkich efektów w 30 dni
- widzisz, że tracisz klientów na rzecz sprytniejszej i zwinniejszej konkurencji każdego dnia i nie wiesz, jak przyciągnąć ich do siebie ✨
- nie wiesz, jak i gdzie najlepiej pokazać swój biznes lub markę, aby pozyskiwać jakościowych klientów i partnerów do współpracy?

Otrzymasz ode mnie:

- ścieżkę dla marki osobistej od A do Z.
- Strategicznie poukładaną i poprowadzoną przez praktyka szkoleniowca.
- odpowiedzi na pytania: jak komunikować, jak sprzedawać, jak mówić, kiedy i dlaczego, na Instagramie a może na TikToku, a może na konferencji, jak zdobyć klienta i jak go utrzymać?
- Nie musisz więc dalej się zastanawiać, czy dasz radę, czy to zadziała i kupować kolejnych kursów i szkoleń. Wszystko znajdziesz na mojej platformie Wyróżnij się.

Wartość tej platformy to dziś ponad 8900 zł, a ty kupujesz dostęp za 107 zł miesięcznie!!

sprawdza



#WYRÓŻNIJSIĘ marka od A do Z

Gdy rozmawiałam z kobiecymi markami osobistymi okazało się, że

- mają już dość tych samych teoretycznych kursów i szkoleń, które nie pomagają im w działaniu, a powodują, że rozdrabniają się na rzeczy, które nie przybliżają ich do realizacji celu, jakim jest - biznesowa marka osobista, która pozwala zarabiać!
- na rynku nie ma nic a nic praktyki, więc nie wiedzą jak się zabrać za wdrożenie wiedzy pozyskanej od różnych ekspertów,
- na rynku brakuje takiego miejsca, aby poczuć, że ma się dostęp nie tylko do WIEDZY ale też do PRAKTYKI i MENTORKI, która podpowie, podrzuci pomysł, czasem dmuchnie w żagle, a gdy trzeba zatrzyma i obleje głowę zimną wodą.

JESTEM PRAKTYKIEM (nie ma tu feminatywu) – NIE TEORETYKIEM (tu też nie)

Oddam Ci na tacy moje 16-letnie doświadczenie w strategicznej komunikacji, Public Relations a także szkoleniowca – praktyka.

Strategicznie budowana marka to taka, którą widać z daleka, która nie walczy o uwagę tanimi sztuczkami, która nie musi obniżać cen i szukać ciągłych promocji. To Marka, która zarabia na swojej wiedzy, którą klienci doceniają i cenią, która przyciąga klientów, gotowych zapłacić konkretną cenę za produkt lub usługę.

I taką markę pomogę Ci stworzyć!

Będę Cię prowadziła przez proces BEZ magicznych sztuczek, tricków i tipów, rozdawania naklejek na instastory, opowiadania, że mając przy sobie cały sztab ludzi – asystentki, grafików, operatorów, marketerów i do tego boty napędzające ruch na moje konto i wysoko zasięgowe konta znajomych – że sama zbudowałam markę i ogromną społeczność.

To nie mój styl.

Marka powinna wybrać swoją walkę. Ja wybieram walkę o szczerość, odpowiedzialność i jakość. I te 3 rzeczy będę konsekwentnie dowodzić.

Dołączając do platformy #WyróżnijSię otrzymujesz dostęp do lekcji i do mnie:

- jak przygotować strategię marki osobistej?
- jak przygotować strategię i plan komunikacji marki w różnych kanałach komunikacji online i offline?
- jak mówić językiem korzyści i straty?
- jak przygotować się do sprzedaży?
- jak określić segmenty klienta i nauczyć się sprzedawać do każdego z nich?
- jak poradzić sobie z trudnym klientem?
- jak budować społeczność wokół marki
- jak wykorzystać archetyp marki w sprzedaży? – nagranie szkolenia
- case study od 0 do 16k zł w 7 dni – nagranie szkolenia
- co 3 tygodnie sesja Q&A, na której odpowiadam na żywo na Twoje pytania
- czat i forum dyskusyjne z moim udziałem
- co 3 miesiące możliwość udziału w Meetup Wyróżnij się – wydarzenie odpłatne w specjalnej cenie dla uczestniczek platformy – kolejny Meet Up 13 stycznia i gdy dołączysz do 20 listopada to otrzymasz link do zakupu biletu w cenie 550 zł (cena regularna 997 zł).
- specjalną cenę na program Mentoringowy BIZNESOWA MARKA W 9 TYGODNI - startujemy 15 stycznia, a sprzedaż jeszcze w listopadzie.

#WYRÓŻNIJSIĘ

marka od A do Z



stworzeciwideo 3dni - ❤️ - autor

Uwaga! Współpraca z Olą uzależnia. Zaczęłam od obserwowania jej darmowych treści, potem zapisałam się do platformy i jestem tam od sierpnia. Kolejny krok do mentoring w którym aktualnie jestem. I już się szykuje na Akademię Mówcy, żeby mówić o sobie składnie i jasno. Program, jaki Ola przygotowała jest spójny, logiczny i co najważniejsze prowadzi do celu. Więc jak podchodzicie do budowania marki poważnie i chcecie nauczyć się to zrobić mądrze i efektywnie to się nie zastanawiajcie. Ola to najlepszy wybór.

Karolina Celuch

Praca z Olą to nie tylko rzetelna wiedza i celny, merytoryczny przekaz. To także nieocenione wsparcie. Jestem uczestniczką Platformy #Wyróżnijsię i kursu Akademia Mówcy - i one realnie zmieniły moją markę i komunikację. Przy tym, tak jak wspominałam, prawdziwe, ludzkie wsparcie i dmuchanie w skrzydła to coś, co wyróżnia Olę jako szkoleniowca. 🙌 Z żadnym zagadnieniem Ola nie zostawia nas na pastwę naszych wątpliwości. To, obok wielkiej wiedzy i doświadczenia, jest czynnikiem zwiększającym szanse na sukces. Dziewczyny, polecam Wam z całego serduszka skorzystanie z oferty Oli, bo to w połączeniu z Waszą pracą spowoduje zmianę, której oczekujecie!

Emilia Kamińska

Anna Jędrusik jako uczestniczka poprzedniego meetup mogę Cię uspokoić 😊 były informacje merytoryczne + praktyczne typy + ćwiczenia (w kursach online niemożliwe do realizacji, bo tutaj działała obecność całej grupy, publiczne występy, trening przed kamerą etc.) + luźne spotkanie dla chętnych (to już poza kursem, jako dodatek za free) na którym Ola sama z siebie starała się poznać każdą z nas. A mięso dodatkowo jest na platformie - bardzo dużo mięsa, tylko od Ciebie zależy ile i jak z niego skorzystasz, ale jest to legitne kompendium z instrukcją obsługi. Sprzedaz u Oli jest tylko na socialach, m.in. po to są 😊 Ja przyznam, że skorzystałam z meetup głównie z powodu obietnicy tego wyjścia z komfortu i nauczenia się prezentowania. Niedługo potem prowadziłam pierwsze szkolenie online i serio robiłam to na luzie i bez spiny, bo uwierzyłam, że mogę. Niedługo będę prowadziła kursy online i szczerze mówiąc traktuję to jako fajną przygodę a nie wzwanie.

Ja jestem na Platformie od początku jej istnienia, nie korzystam z mentoringu 1:1, byłam na pierwszym spotkaniu Meet up w Warszawie i uważam, że to była najlepsza decyzja jaką mogłam podjąć w kwestii prowadzenia swojego biznesu.

Platforma to jest WARSZTAT, to nie jest szkolenie.

Tam właśnie prowadzona jestem za rękę, krok po kroku, mogę zadawać pytania, mam dostęp do Oli i dostaję SPERSONALIZOWANE odpowiedzi i to uważam za największą wartość.

Po za tym jesteśmy społecznością! Mamy na messengerze, a niedługo już na samej Platformie! czat i gadamy tam jak najęte 😊

Nawiązują się przyjaźnie, współpracę, wspieramy się wzajemnie w tych naszych działaniach na insta, ale też realnie biznesowo! Są np. Livy z ekspertami z różnych

uwierzyłam, że mogę. Niedługo będę prowadziła kursy online i szczerze mówiąc traktuję to jako fajną przygodę a nie wyzwanie. Dostęp do platformy wykupiłam jakby „przy okazji” bo po prostu mam tam sprawdzone informacje do których mogę wracać w każdej chwili i są to zagadnienia z przeróżnych obszarów.

A jako że mam alergię na akcje typu: przyjdź na webinar na którym nic ci nie powiem, żebyś kupiła szkolenie za X zł - zdecydowanie nie wysiliłabym się na pisanie tego komentarza, gdyby to był ten przypadek 😊

stać się przebie, jeśli mamy dobrą komunikację (dziękuję Ola Mrowiec Architektka

Komunikacji), bo odkąd jestem na platformie , jakoś nie potrafię opisać posta , tak jak do tej pory , typu: oto piękna Agatka”, tylko cisnę o marzeniach albo potrzebach ❤️

Wystawiając tę cenę, milion razy wysłałam ze strefy komfortu 🙈, ale co ważniejsze, z ogromnym przekonaniem i pewnością, że ten produkt jest wart nawet większej ceny, i to ludzie czują i sami przestają mieć wątpliwości , a zaczynają mieć przekonanie, że to jest ich najlepsza decyzja z możliwych ❤️ wszyscy wygrywamy ❤️

Karolina

Generalnie po raz pierwszy w życiu przygotowywałam się do wystąpienia według takich wskazówek, jak daje @Ola Mrowiec i to był całkowity gamechanger, inny poziom mojej pracy, ale też zaangażowania uczestników



Karolina

Do końca życia będę Ci wdzięczna @Ola Mrowiec za to, co robisz ❤️❤️❤️ i Wam, Mistrzynio za wsparcie i kibicowanie tak od serca ❤️❤️



Wiesz co, nie tak dawno przeszłam też kurs u znanej trenerki jeśli chodzi o budowanie marki, temu też miałam obiekcje przed Twoją platformą. I jeszcze jak zobaczyłam że u Ciebie jest takie krótkie wideo przy każdej lekcji to byłam przerażona (U tamtej trenerki był raz grubszy zeszyt ćwiczeń i wideo od groma). Ale powiem Ci że tak to jakoś dużo prościej tłumaczysz i prostymi swoimi słowami że łatwiej jest zrozumieć, przykłady też dużo dają. Dzięki wielkie za to ❤️ mam nadzieje że moja opinia się przyda

anna_slusarek_instruktor 9godz.
Dziwie się że ktoś się jeszcze zastanawia
Odpowiedz

projekt.organizacja 11godz.
Na platformie jest ogrom wiedzy 🔥 a Ola nie zostawia komentarzy i feedbacku bez odpowiedzi

annakajatfotografia 3min
Decyzja o przystąpieniu do platformy, była moim najlepszym ruchem ostatnich miesięcy! W końcu przestrzeń, która zapewnia konkrety- bez ogólników, miliona możliwości i opcji, po przeczytaniu których nadal nie wiesz, co właściwie powinnaś zrobić - konkretnie u siebie! Tu warto być ❤️

karolinaceluch_pl 11godz.
Zdecydowanie nie można nazwać platformy „kursikiem” 🤔 tego się nie ogląda, tylko wprowadza w życie i realnie zmienia swoje myślenie i działanie. Czegoś takiego mi brakowało 🔥 dzięki, Olu! ❤️

ahoj.przygodo.ahoj skomentował(a):
@architektka_komunikacji genialnie! Jesteś osobą, która jak nikt motywuje do działania i sprawia, że zaczynasz wierzyć w siebie. Zwracasz uwagę na szczegóły o których nawet nie widziałam i zadajesz trafne pytania które dają do myślenia i sprawiają, że jestem na dobrym torze. 2godz.

Jeszcze raz bardzo dziękuję Ci za to szkolenie! Czuję, że ruszę z miejsca jeszcze w tym roku ❤️ spokojnej nocy i odpoczynku po rewelacyjnie wykonanej pracy! ✨

Klikam

ucze_manicure skomentował(a):
Kiedy kupowałam bilet na wydarzenie, myślałam sobie: „Ale Ola sprytnie to zrobiła, muszę tam być” 😊 czekam na case i na spotkanie! 8min

#WYRÓŻNIJSIE
marka osobista od A do Z

malgoniadziurka 10godz.
Tak i jeszcze raz tak. Dołączajcie dziewczyny do platformy, bo warto. Takie szybkie zadanie matematyczne. Ile musiałbyście wydatkować na kursy z tematów komunikacja marki, archetyp marki, lejek marketingowy, konsultacje? A to nie wszystko co jest i co będzie na platformie. Więc lepiej wydatkować 99,00 zł miesięcznie, czy kilka stów na kurs z jednego tematu? Odpowiedz, jest tylko jedna. Dołączam do platformy. Ja już jestem i nie żałuję.

Musisz uwierzyć, musisz marzyć
musisz chcieć.

Już w sobotę MeetUp spotkanie z niezwykłymi kobietami. Które połączył jeden cel NIEZALEŻNOŚĆ A wszystko to dzięki Oli Mrowiec naszej niesamowitej Architektka_komunikacji.

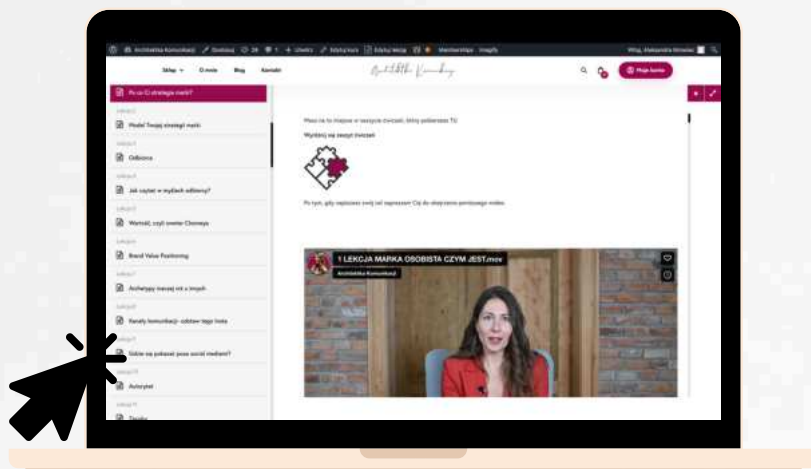
Myszę że każda z Nas dołączając do „Platformy Wyróżnij się,, nie myślała że stworzymy społeczność niesamowitych kobiet które nie tylko się uczą ale także dzielą się swoim doświadczeniem wspierają się i napędzają do dalszego rozwoju.

Wyróżnij się to jest
Coś wyjątkowego,

Ania

#WYRÓŻNIJSIĘ marka od A do Z

Dostęp do platformy subskrypcyjnej kupujesz w dwóch możliwych opcjach:



SUBSKRYPCJA MIESIĘCZNA

opłata startowa 397 zł

co miesiąc od 2 miesiąca - 199 zł

Od razu otrzymujesz dostęp do wszystkich materiałów i bonusów i szkoleń i sesji. Możesz zrezygnować w każdej chwili, nie ma tu żadnych trików. Zawsze masz u mnie pierwszeństwo przy zakupie Mentoringów i szkoleń w najlepszej cenie.

DOSTĘP NA ROK

opłata jednorazowa 2388 zł

(oszczędzasz: 198 zł)

Kupujesz od razu dostęp na rok, dzięki czemu ponad miesiąc subskrypcji wychodzi bezpłatnie. Masz dostęp do wszystkich materiałów, szkoleń i bonusów. Zawsze masz u mnie pierwszeństwo przy zakupie Mentoringów i szkoleń w najlepszej cenie.

#WYRÓŻNIJSIĘ **meet Up** **Sprzedawaj Marką już dziś!**

co kwartał spotykamy się na MeetUp Wyróżnij się w Warszawie.

Za nami już 3 spotkania połączone z warsztatami. Było już o autoprezentacji przed kamerą, o storytellingu sprzedażowym i o strategii na zdobywanie rekomendacji klientów, którzy polecają Cię dalej.

**DLA UCZESTNICZEK
PLATFORMY CENA
MEETUP zawsze
najlepsza**

kolejna edycja wrzesień 2024

**Tu obejrzysz opinie
z 3 edycji**

