



KONFERENCJA ONLINE

GIRLBOSSKIE

www.gboss.pl



WORKBOOK

CZERWIEC 2024

PORTAL INTERNETOWY

GIRLBOSSKIE

BIZNES | MARKETING | SOCIAL MEDIA | FINANSE



Tu Ola Gościńskiak!

Od 2012 roku jestem przedsiębiorczynią. Jestem liderką WordPressa, właścicielką marki **Jestem Interaktywna** oraz redaktorką naczelną portalu **GIRLBOSSKIE**.

Witaj w workbooku Akademii Produktu Online. Znajdziesz tu cały proces tworzenia dochodowego biznesu online.

Do dzieła!

Ola Gościńskiak

Obserwuj
@GIRLBOSSKIE
W SOCIAL
MEDIACH

CZEŚĆ, TU:
Ola Gościńskiak

www.girlbosskie.pl



KONFERENCJA

Kwestie organizacyjne

Konferencja trwa w dniach 11-13 czerwca 2024 roku.

Uczestnicz online na żywo – przed Tobą szereg aktywności, które pomogą Ci w rozwinięciu dochodowego biznesu online.

W dniu 6 czerwca w godzinach 9:00 - 16:30 odbędzie się dzień otwarty konferencji GIRLBOSSKIE z dodatkowymi prelekcjami, panelami oraz wywiadami.

1. Ruszamy o godzinie 9:00. Dołącz kilka minut wcześniej, aby przetestować, czy wszystko działa.
2. Widzimy się tutaj: <http://olag.pl/dzien>
3. Jeśli chcesz korzystać z czatu w pokoju konferencyjnym, konieczne jest konto w Google (korzystamy z czatu na YT).
4. Pełna konferencja odbywa się w dniach 11-13 czerwca, jeśli nie masz jeszcze biletu, to odbierzesz go tutaj: <http://gboss.pl>



KONFERENCYJNY

KONKURS

NIE PRZEGAP!

Wrzuć post z #GIRLBOSSKIE
w swoich social mediach i opowiedz
o wrażeniach z konferencji!

NAJCIEKAWSZE POSTY WYGRYWAJĄ
INSTAXA, KURSY, KSIĄŻKI
I INNE ATRAKCYJNE NAGRODY.

Szczegóły na stronie konferencji



KONFERENCJA ONLINE

GIRLBOSSKIE

www.gboss.pl



DZIEŃ 0

DZIEŃ OTWARTY

AGENDA

Dzień otwarty

- Ola Gościńskiak** – Od zera do ponad 2 milionów z biznesu online
- Ewelina Salwuk-Marko** – PR i wizerunek produktów cyfrowych
- Mirosław Skwarek** – Wczoraj nauczyciel, dziś milioner
- Ula Nec** – Ty jako filar firmy. Jak dbać o swój power?
- Natalia Nietupska** – Pozytywne doświadczenia klientów to szansa
- Agnieszka Werecha-Osińska** – Workation
- Edyta Kwiatkowska-Pelizg** – Strategiczne rozwijanie biznesu
- Asia Krukowska** – Jak skutecznie sprzedawać przez telefon?
- Panel** – Biznes mama – Rodzicielstwo Przedsiębiorcze
- Gaba Kurowska** – Dlaczego nie każda strona WWW sprzedaje?
- Teresa Wojaczek** – Jak sprawić, by klienci czuli się bezpiecznie?
- dr Paulina Ihnatowicz** – Największe błędy, jakie Cię spotkały
- Ola Mrowiec** – Kiedy kończy się kopia, zaczyna się marka
- Iwona Wieczorek-Bartkowiak** – Jak budować zaufanie klientów?
- Panel** – Branding 360 stopni
- Magdalena Pawłowska** – Jak zrobić dochodowy webinar?
- Barbara Grzegorzewska** – Krzywe kreski i ich magiczna moc

OLA GOŚCINIAK

Od zera do ponad 2 milionów złotych z biznesu online...

#1 Wypisz swoje dlaczego, które będzie napędzało Cię do działania, da Ci wiatru w skrzydła, ale pomoże przetrwać trudne momenty.

EWELINA SALWUK-MARKO

Jak PR może wspierać wizerunek produktów cyfrowych?

1 Wypisz po 3 tematy, które pasują do Ciebie i Twojego produktu cyfrowego dla:

- wywiadu
- artykułu poradnikowego
- podcastu
- wywiadu w radiu
- telewizji (np. śniadaniówki).

MIROSŁAW SKWAREK

Mindset Mirosława Skwarka - wczoraj nauczyciela, dziś milionera

- # 1 Opracuj plan, jak możesz zastosować odkrycia z tego wywiadu w swoim życiu i karierze, aby osiągnąć podobne rezultaty. Zapisz swoje wnioski i plany w workbooku, podkreślając, które aspekty jego przemiany są dla Ciebie najbardziej inspirujące i jakie kroki zamierzasz podjąć, aby naśladować jego podejście.

ULA NEC

Ty jako filar firmy. Jak dbać o swój power?

#1 W jaki sposób już dziś możesz zadbać o siebie?

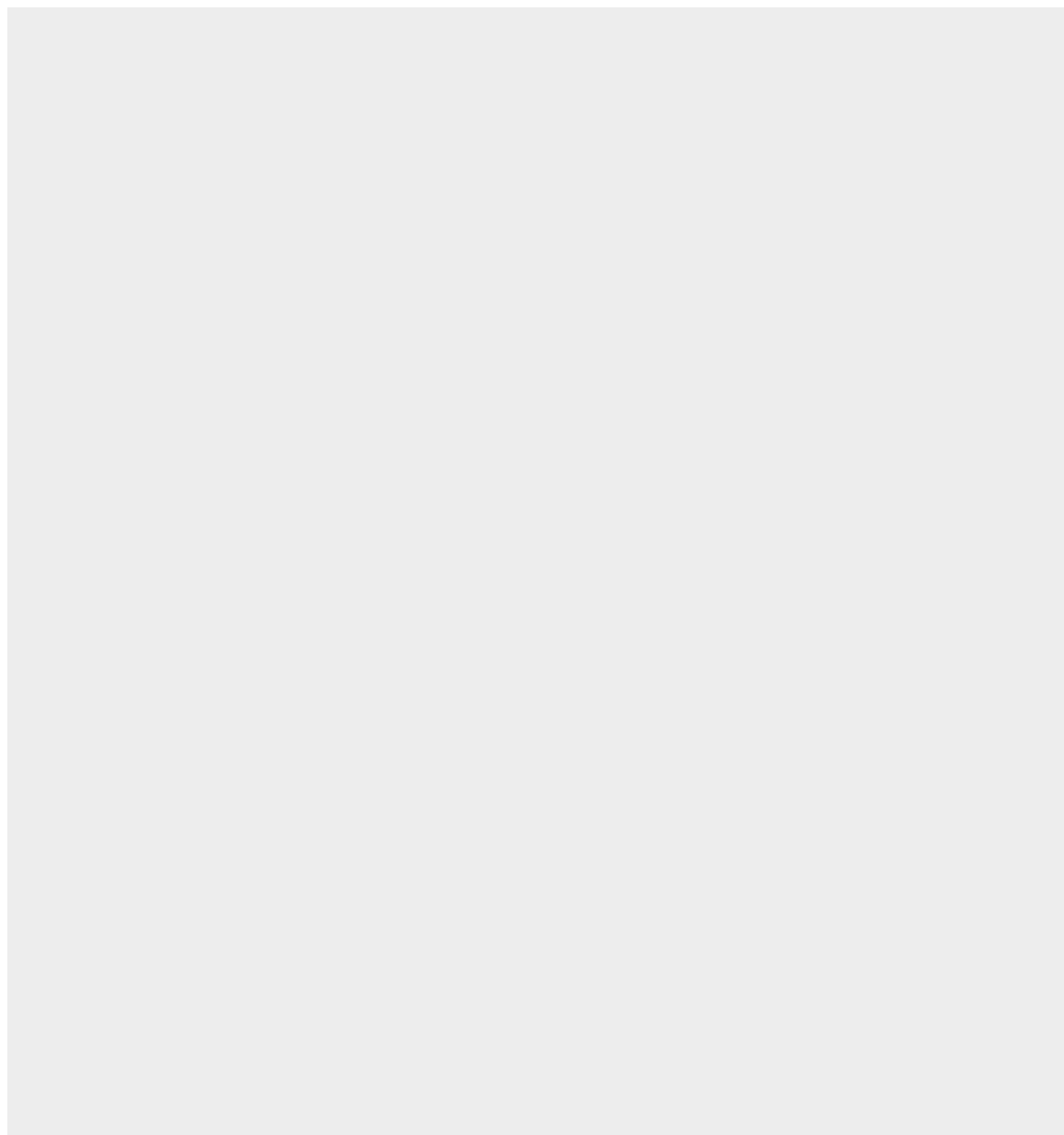


A large, empty light gray rectangular area intended for writing answers to the question above.

NATALIA NIETUPSKA

Dlaczego pozytywne doświadczenia klientów to szansa na sukces? Prawdziwe przykłady

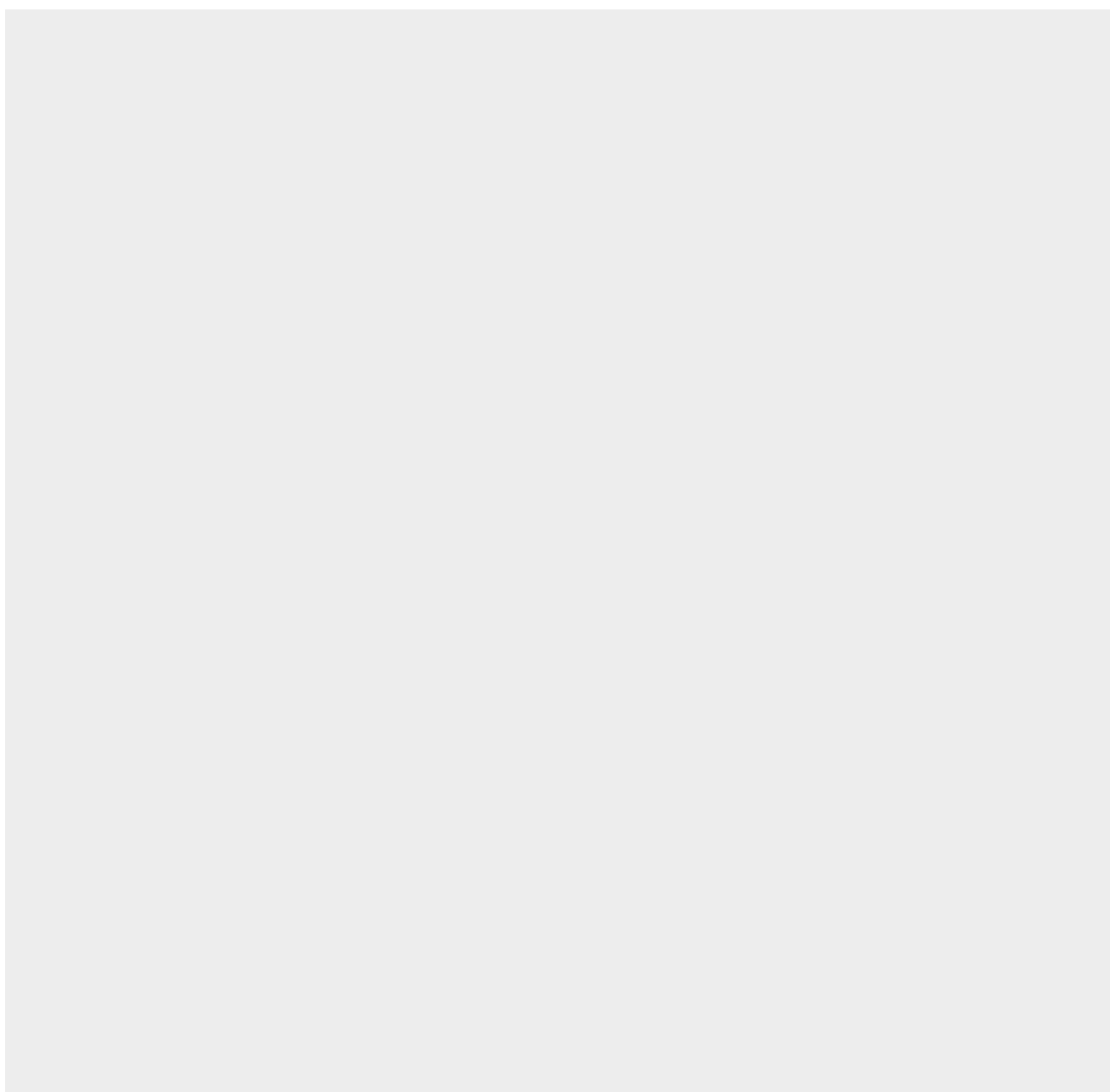
1 Jak możesz zastosować wskazówki Natalii w swoim biznesie?



AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Workation jako sposób na dotarcie do nowych klientek oraz budowanie rozpoznawalnej marki online

- # 1 Opracuj strategię wykorzystania workation do rozszerzenia bazy klientek i zwiększenia rozpoznawalności Twojej marki online, bazując na doświadczeniach Agnieszki Werecha-Osińskiej.



EDYTA KWIATKOWSKA-PELIZG

Strategiczne rozwijanie biznesu zaczyna się od mindsetu!

1 Odpowiedz na poniższe pytania, aby rozwinąć nowy sposób myślenia o swoim biznesie. Ważne: odpowiedz tak, jak rozumiesz pytanie. Jeśli Twoja pierwsza myśl, to „nie wiem”, posiedź chwilę, pomyśl, skonsultuj z kimś ten temat.

ZAMIEŃ: Co mogę zamienić w mojej ofercie lub procesach?

ŁĄCZ: Jakie usługi lub produkty mogę połączyć?

ZAADAPTUJ: Co mogę zaadoptować z innych branż lub trendów?

MODYFIKUJ: Co mogę zmodyfikować w swojej ofercie lub procesach?

ZASTOSUJ INACZEJ: Jak mogę wykorzystać moje zasoby lub umiejętności w inny sposób?

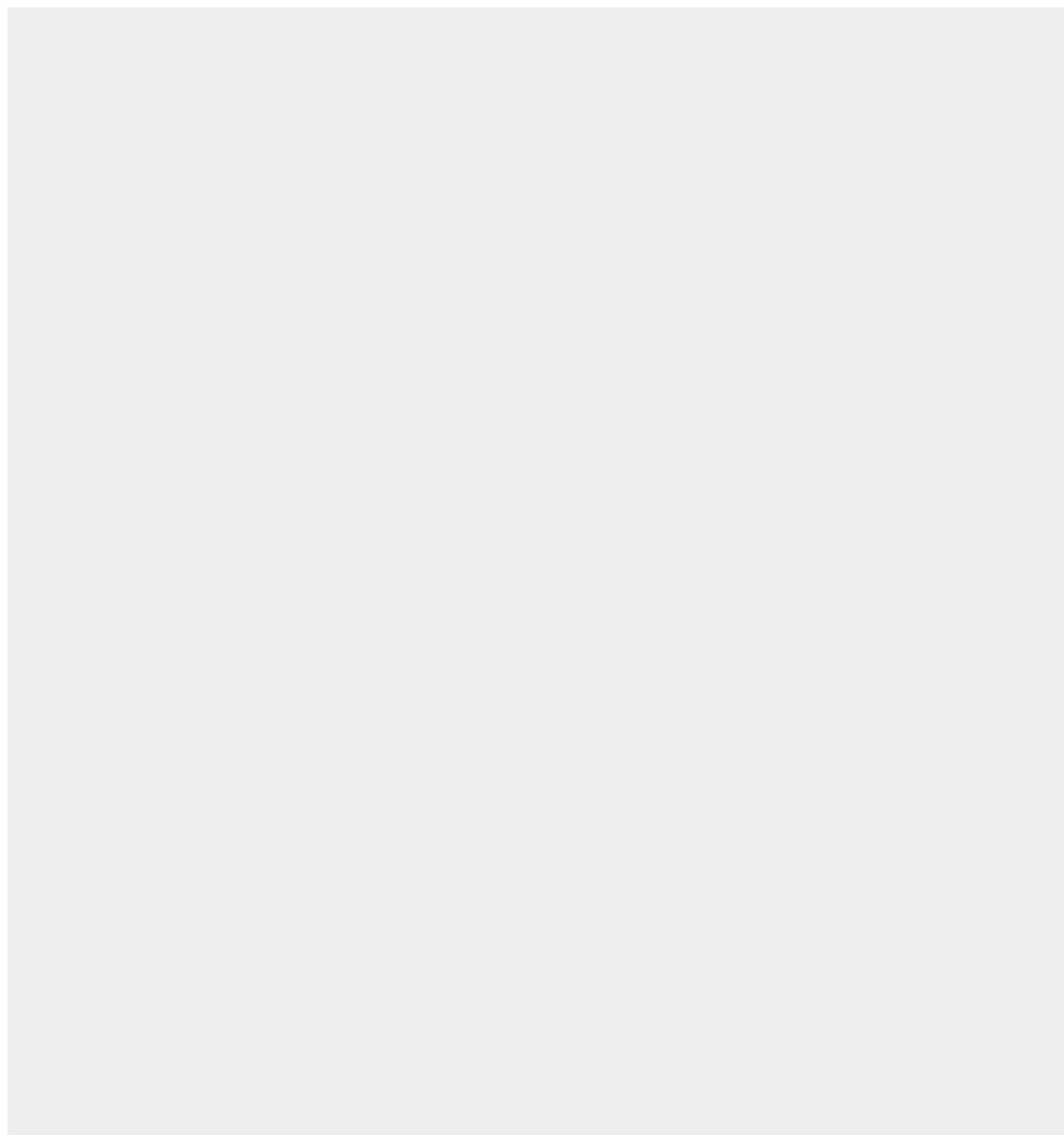
WYELIMINUJ: Co mogę usunąć, aby uprościć procesy lub ofertę?

ODWRÓĆ: Co mogę odwrócić, aby znaleźć nowe rozwiązania?

ASIA KRUKOWSKA

Jak skutecznie sprzedawać przez telefon?

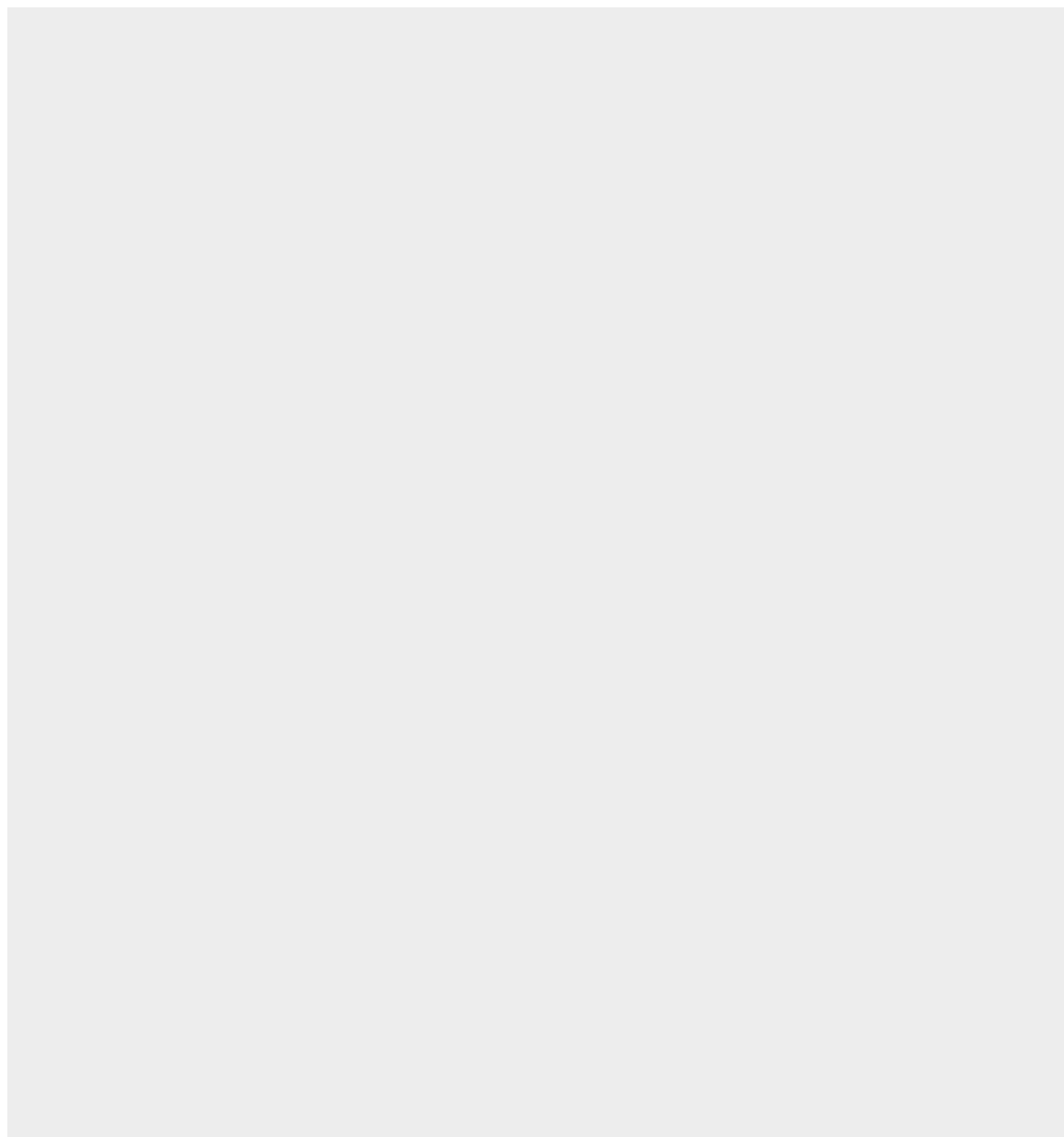
#1 Co Cię powstrzymuje od sprzedaży przez telefon?



GABRIELA KUROWSKA

Dlaczego nie każda strona WWW sprzedaje?

#1 Od czego zaczniesz planować swoją nową stronę internetową (albo testować obecną)?



TERESA WOJACZEK

**Jak sprawić, by Twoi klienci czuli się bezpiecznie?
Ubezpieczenia, o których powinien pomyśleć
przedsiębiorca**



1

Jakie ubezpieczenia dla swojej działalności już masz?
Jakie chcesz rozważyć po tej prelekcji?

PAULINA IHNATOWICZ

Historia o przełomach, największych błędach lub lekcjach, jakie Cię spotkały

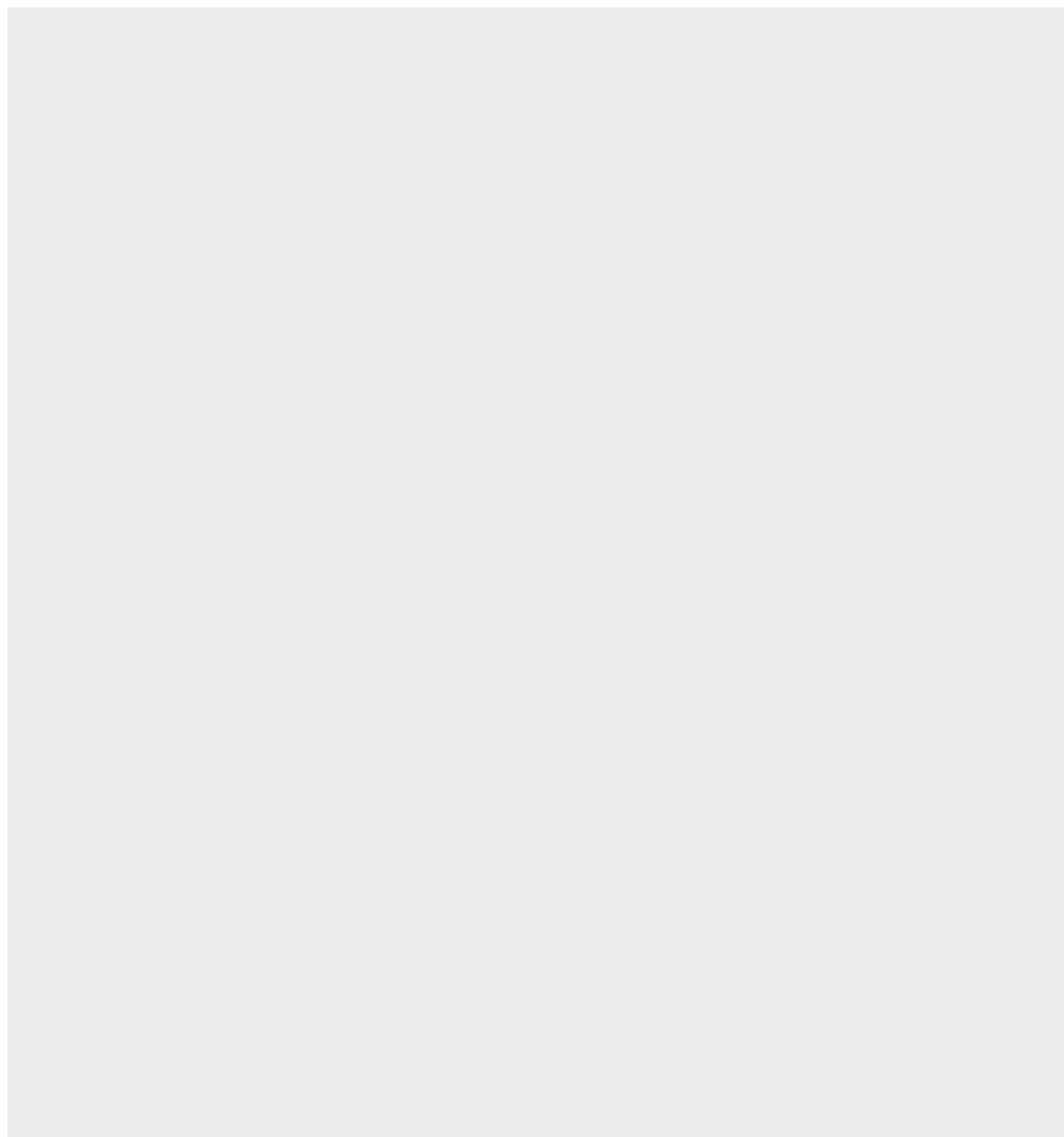
#1 Wypisz największe przełomy, błędy lub lekcje, które miały wpływ na Twoją karierę, inspirowane historią Pauliny Ihnatowicz.

OLA MROWIEC

**Kiedy kończy się kopia, zaczyna się marka.
Czyli jak wyróżnić się marką osobistą?**

#1

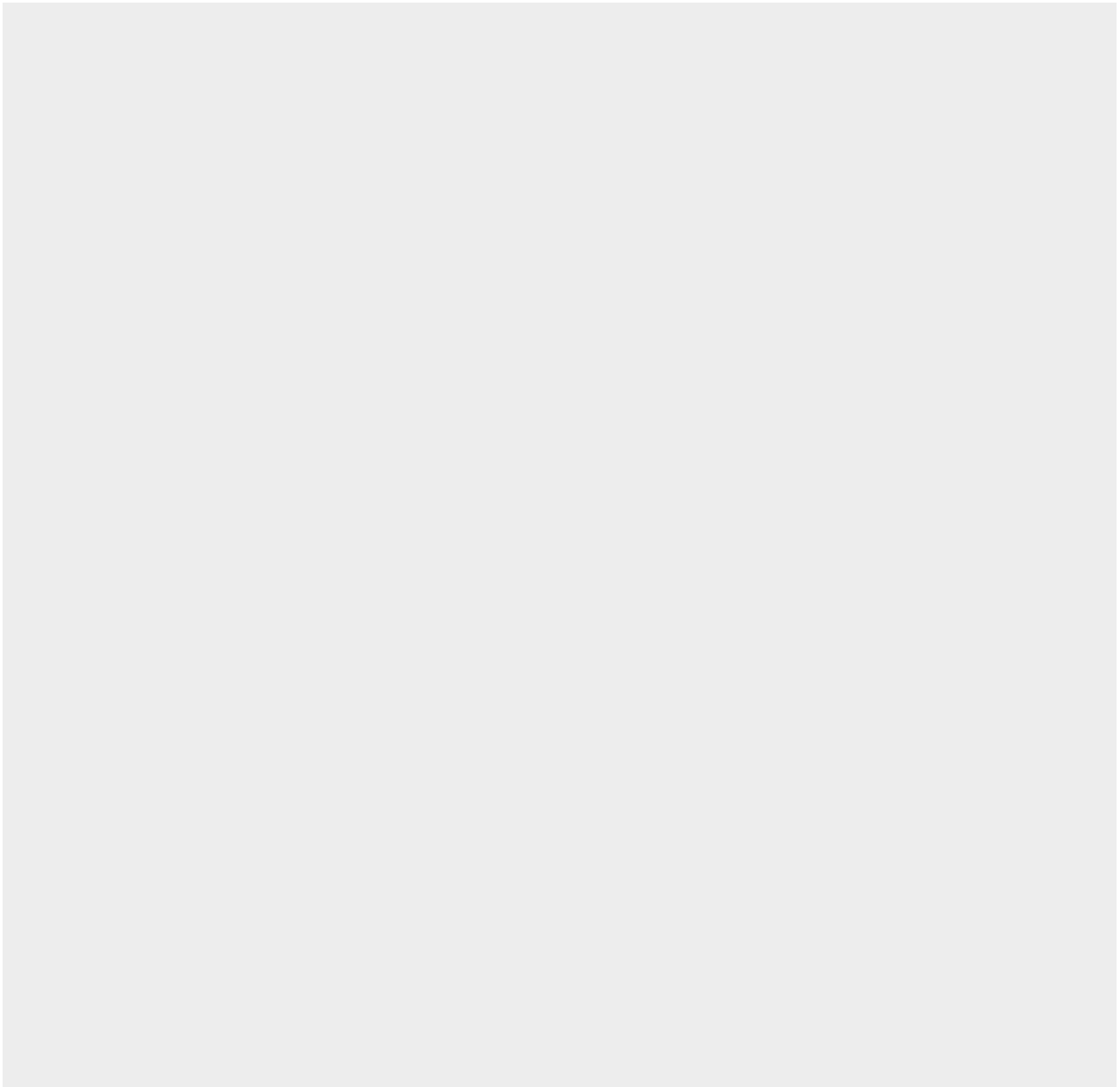
Czy można mieć wyróżniającą się markę osobistą, bez wielkich zasięgów i wiralowych rolek? Jak to możesz zrobić?



IWONA WIECZOREK-BARTKOWIAK

Jak budować zaufanie klientów przez treści sprzedażowe

- # 1 Opracuj plan działań, jak budować zaufanie klientów poprzez treści sprzedażowe, wykorzystując strategie przedstawione przez Iwonę Wieczorek-Bartkowiak.



MAGDA PAWŁOWSKA

Jak zrobić dochodowy webinar sprzedażowy w dowolnej branży?

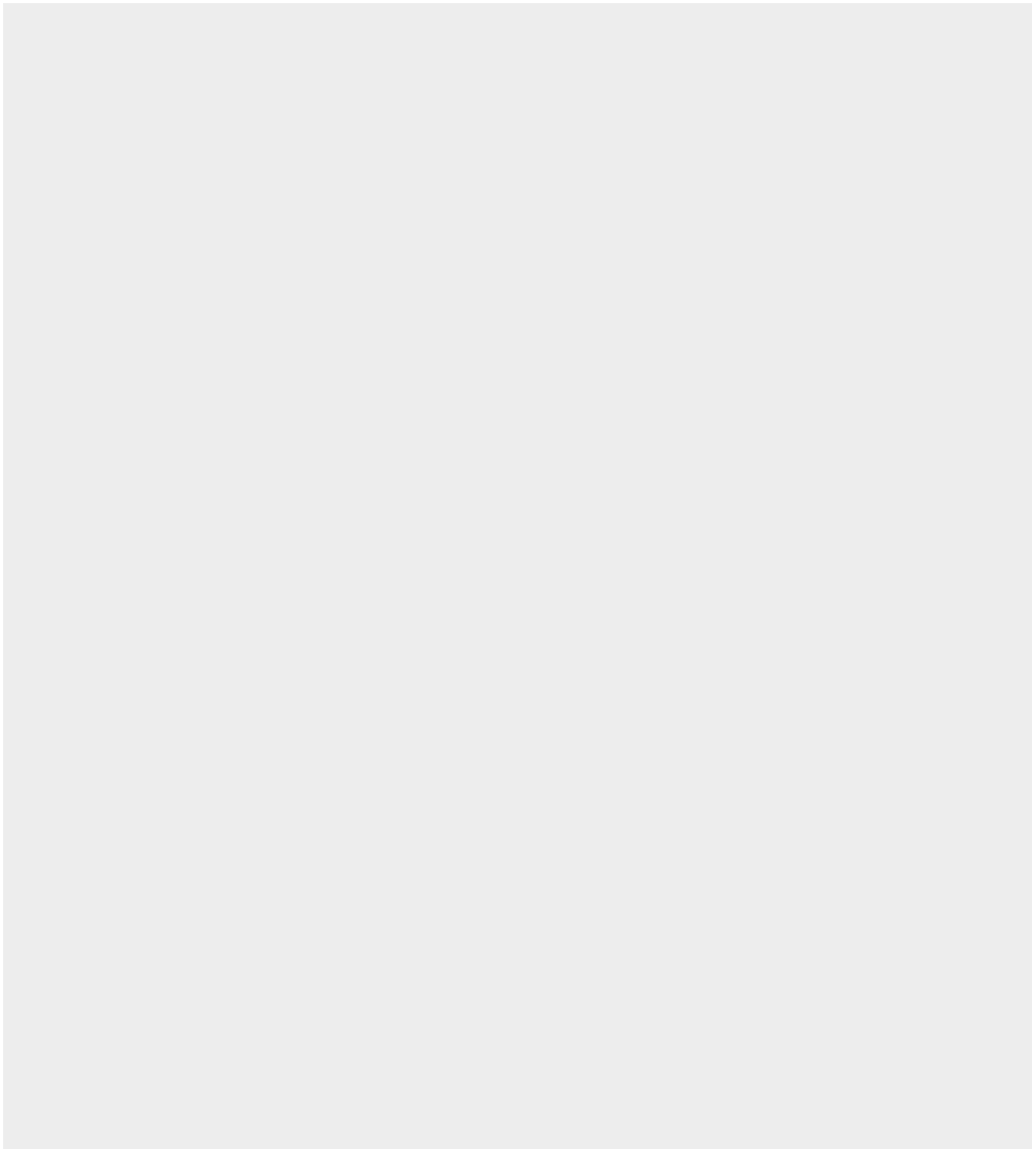
#1 Napisz pomysł, tytuł oraz zagadnienia do swojego webinaru.
Jak przeprowadzisz jego promocje?

#2 Określ i zapisz datę swojego webinaru, określ datę startu
promocji webinaru i datę zakończenia sprzedaży po webinarze

BARBARA GRZEGORZEWSKA

Krzywe kreski i ich magiczna moc

#1 Inspirując się podejściem Barbary Grzegorzewskiej rozpisz pomysły na wykorzystanie "krzywych kresek" w swoim biznesie.



PORTAL INTERNETOWY

GIRLBOSSKIE

BIZNES | MARKETING | SOCIAL MEDIA | FINANSE



Tytuł: Konferencja GIRLBOSSKIE
06.2024 – Workbook

Copyright: © Ola Gościniak

Grafika: Ola Gościniak

Skład i projekt: Ola Gościniak

Korekta: Joanna Dyrzc

Foto: Agnieszka Werecha-Osińska

**Wsparcie: Natalia Nietupska,
Katarzyna Masztaller**

Poznań 2024

Wydanie pierwsze

Dystrybutor: GIRLBOSSKIE

Obserwuj
@GIRLBOSSKIE
**W SOCIAL
MEDIACH**

www.girlbosskie.pl



NAJBLIŻSZE KROKI

Napisz w kółkach kroki do wykonania w formie gry:

Start

Meta

GIRLBOSSKIE.