Wybór kanału i sposobu realizacji

Wynik pracy: Przygotujesz krótkie uzasadnienie jednego wariantu startu, z budżetem i granicą ryzyka.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: budżet 1500 zł i 6 godzin tygodniowo. Wariant z zapasem za 4000 zł nie mieści się w limicie. Kanał i sposób realizacji oceniamy osobno.

Klient i produkt

Kto kupuje, w jakiej sytuacji i co oferujesz.

Kanał sprzedaży

Gdzie dotrzesz do tych osób i dlaczego.

Realizacja

Kto przechowuje, wysyła i obsługuje problemy.

Budżet i czas

Limit wydatków, dostępne godziny i termin przeglądu.

Dwa warianty kosztów

Wydatki jednorazowe, opłaty i zapas w każdym wariancie.

Wybór i niewiadoma

Uzasadnienie oraz warunek wymagający sprawdzenia.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Kanał i sposób realizacji nie są pomylone.
- ☐ Wybrany wariant mieści się w budżecie i czasie.
- ☐ Zapisano przynajmniej jedną niewiadomą, zamiast zakładać powodzenie.

Granica decyzji: Jeśli nie potrafisz wskazać, kto realizuje zamówienie i ponosi koszty problemów, nie uruchamiaj oferty.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 1 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Karta pytań przed rozpoczęciem sprzedaży

Wynik pracy: Przygotujesz listę ustaleń dla księgowego lub właściwego specjalisty, bez zgadywania limitów i stawek.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** C: brak dokumentacji i niejasna rola sprzedawcy. Zamiast wpisywać stawkę podatku z internetu, przygotowujemy dane transakcji i pytania do oceny.

Produkt i przeznaczenie

Dokładny wariant, zastosowanie i dokumenty dostawcy.

Podmioty i kraje

Kto sprzedaje, dostarcza i kupuje; gdzie odbywa się transakcja.

Rejestracja

Warunki do oceny, osoba sprawdzająca i wynik.

Rozliczenia

VAT, podatek, dokument sprzedaży i kasa: co trzeba potwierdzić.

Produkt i konsument

Wymagania dokumentacji, informacji, realizacji i reklamacji.

Źródło i decyzja

Data, specjalista lub urząd, ograniczenia odpowiedzi i otwarte pytania.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Odpowiedzi odnoszą się do opisanego wariantu, nie dowolnego sklepu.
- ☐ Brak odpowiedzi jest oznaczony jako brak, a nie „nie dotyczy”.
- ☐ Wiadomo, kto i kiedy potwierdzi istotne wymagania.

Granica decyzji: Ta karta nie jest opinią prawną ani podatkową. Brak ustalenia wymagań wstrzymuje sprzedaż danego produktu, nie uzasadnia zgadywania.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 2 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Hipoteza klienta i rozmowa o potrzebie

Wynik pracy: Opiszesz klienta, sytuację zakupu i obecną alternatywę oraz oddzielisz obserwacje od interpretacji.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: dwie fikcyjne rozmowy dają różne odpowiedzi. Zawężamy sytuację klienta i zapisujemy obecną alternatywę, zamiast ogłaszać potwierdzony popyt.

Klient i sytuacja

Kto, w jakim momencie i z jakim zadaniem.

Obecna alternatywa

Co robi lub kupuje dziś; także opcja „nic nie robi”.

Ostatnie zdarzenie

Opis rzeczywistej sytuacji z rozmowy, bez danych identyfikujących.

Obserwacja

Co osoba faktycznie powiedziała lub zrobiła.

Interpretacja

Twój wniosek oraz możliwe inne wyjaśnienie.

Hipoteza po rozmowie

Co zachowujesz, zawężasz lub odrzucasz.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Opis dotyczy sytuacji, nie ogólnej grupy „wszyscy”.
- ☐ Pochwały pomysłu nie zostały policzone jako zamówienia.
- ☐ Zapis zawiera również odpowiedzi przeczące hipotezie.

Granica decyzji: Kilka rozmów pomaga zrozumieć problem, ale nie daje reprezentatywnej wielkości rynku.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 3 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Rejestr pomysłów i źródeł

Wynik pracy: Zbudujesz krótką listę kandydatów z uzasadnieniem, zamiast kolekcji niepowiązanych linków.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** A, B i C wpisujemy do jednego rejestru. Obserwacja jest opisana wraz ze źródłem, a wolumen i sprzedaż pozostają niewiadomą, jeśli nie ma pomiaru.

Pomysł i wariant

Jednoznaczna nazwa produktu, nie cała branża.

Potrzeba

Kto i w jakiej sytuacji miałby go użyć.

Źródło i data

Adres, data odczytu i okres danych, jeśli występuje.

Sygnał

Co zaobserwowano i czego nie wolno z tego wywnioskować.

Ryzyko i niewiadoma

Koszty, dopasowanie, realizacja lub wymagania do sprawdzenia.

Dalszy krok

Porównuję, uzupełniam dane lub odkładam; z uzasadnieniem.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Każdy kandydat ma źródło albo jawne oznaczenie własnego pomysłu.
- ☐ Nie podano wymyślonych liczb w pustych polach.
- ☐ Selekcja ma uzasadnienie inne niż osobista sympatia.

Granica decyzji: Brak źródła nie dyskwalifikuje pomysłu, ale nie pozwala przedstawiać go jako zweryfikowanej okazji.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 4 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Porównanie trzech kandydatów

Wynik pracy: Przygotujesz porównanie z jawnymi brakami danych i decyzją, co sprawdzić dalej.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** A: −2 zł przed reklamą, odrzucamy wariant. B: 37 zł przed reklamą, planujemy test. C: brak danych o dopasowaniu, najpierw weryfikacja.

Kandydaci A / B / C

Produkt, klient, wariant i rynek każdego z nich.

Zainteresowanie

Źródło, data, okres, intencja; brak wolumenu zaznacz osobno.

Próbka ofert

Porównywalne warianty, cena z dostawą, terminy, liczebność próbki.

Koszty własnej oferty

Towar, realizacja, opłaty, zwroty i niewiadome.

Limit reklamy

Kwota przed reklamą minus wymagana nadwyżka; założenia jawne.

Decyzja i następny dowód

Co robisz dalej i jaka informacja może zmienić wybór.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Każda wartość ma źródło lub oznaczenie założenia.
- ☐ Braki nie zostały zamienione na zera ani pominięte.
- ☐ Decyzja uwzględnia koszty, nie tylko zainteresowanie i liczbę ofert.

Granica decyzji: Nie przenoś wyniku jednego produktu na inną kategorię ani wyników z innego rynku na Polskę bez sprawdzenia.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 5 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Karta testu i reguła decyzji

Wynik pracy: Zapiszesz plan testu przed jego uruchomieniem i ocenę, która nie zmienia kryteriów po zobaczeniu wyniku.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: 200 wizyt, 8 zamówień, reklama 240 zł. Konwersja 4%, CPA 30 zł > przyjęte 22 zł. Zostaje 56 zł przed kosztami stałymi; test nie spełnia celu.

Hipoteza i wariant

Klient, produkt, cena, kanał i jedna rzecz do sprawdzenia.

Rachunek i próg

Kwota przed reklamą, wymagane minimum po reklamie i dopuszczalny CPA.

Budżet oraz limit straty

Oddziel maksymalny wydatek pieniężny od akceptowanej straty.

Termin i zatrzymanie

Data przeglądu oraz zdarzenia kończące test wcześniej.

Wyniki i jakość danych

Wizyty, zamówienia, anulowania, koszty i sposób przypisania.

Decyzja po teście

Kontynuuję mały test, zmieniam wariant, uzupełniam dane lub zatrzymuję.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Kryterium było zapisane przed startem.
- ☐ Wynik obejmuje koszty, a nie tylko kliknięcia i przychód.
- ☐ Decyzja nie udaje dowodu możliwości skalowania.

Granica decyzji: Brak sprawnego pomiaru, realnej realizacji lub ustalonych wymagań produktu jest powodem wstrzymania testu.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 6 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Porównanie dostawców i zapotrzebowania na gotówkę

Wynik pracy: Porównasz koszt porównywalnej sztuki, wydatek na zamówienie i niewiadome dotyczące dostawy.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: X = 34 + 4 + 2 = 40 zł, minimum 30 szt. → 1200 zł. Y = 30 + 5 + 5 = 40 zł, minimum 100 szt. → 4000 zł. Ta sama cena jednostkowa nie oznacza tego samego ryzyka.

Dostawca i specyfikacja

Podmiot, kraj, wariant, materiał, wymiary i dokumenty.

Cena i warunki

Waluta, podstawa kwot, ilość minimalna i termin ważności.

Pozostałe koszty

Transport, odprawa, kontrola, płatność i inne właściwe pozycje.

Koszt sztuki i partii

Pełny rachunek; nieznanej pozycji nie zastępuj zerem.

Gotówka i termin

Zaliczka, dopłata, dostawa i rezerwa na opóźnienie.

Braki i wybór

Warunki wymagające potwierdzenia oraz uzasadnienie wyboru.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Warianty porównania są takie same albo różnice są opisane.
- ☐ Koszt jednostkowy i wydatek na partię są rozdzielone.
- ☐ Cena nie zastępuje oceny wymagań produktu i dostawcy.

Granica decyzji: Należności, dokumentację i status transakcji ustal dla konkretnej dostawy z właściwym specjalistą. Arkusz nie wyznacza stawki podatku ani cła.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 7 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Specyfikacja, próbka i zapytanie do dostawcy

Wynik pracy: Przygotujesz kryteria odbioru oraz zapytanie pozwalające porównać konkretne warunki.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: 10 szt. po 44 zł oznacza 440 zł zamiast 1200 zł za 30 szt. po 40 zł. Mniejszy wydatek na partię zwiększa koszt sztuki i wymaga nowego rachunku.

Specyfikacja

Wariant, wymiary, materiał, zastosowanie i dokumenty.

Kryterium i metoda

Co sprawdzasz, jak i jakie odchylenie jest dopuszczalne.

Wynik próbki

Obserwacja, data, dokumentacja i niezgodności.

Granice oceny

Czego nie zbadano i kto może to potwierdzić.

Warunki partii

Ilość, cena, płatność, opakowanie, termin i kontrola.

Decyzja

Akceptuję do dalszej oceny, proszę o poprawkę lub odrzucam.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Kryteria odnoszą się do konkretnego zastosowania.
- ☐ Zmiana ilości została uwzględniona w koszcie sztuki.
- ☐ Akceptacja próbki nie jest przedstawiona jako certyfikat lub gwarancja partii.

Granica decyzji: Nie wykonuj domowego „testu”, który może narazić ludzi na niebezpieczeństwo. Nie zastępuje on wymaganej oceny specjalistycznej.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 8 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Rachunek oferty, gorszy scenariusz i gotówka

Wynik pracy: Policzysz wynik na zamówieniu, dopuszczalny CPA oraz wpływ zmiany jednego założenia.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: przy koszcie towaru 44 zamiast 40 zł zostaje 33 zł przed reklamą. Cel 15 zł → CPA maks. 18 zł. CPA 12 zł → 21 zł na zamówieniu i próg 60 zamówień dla 1250 zł kosztów stałych.

Podstawa i przychód

Co oznacza cena w modelu; czy i jak ujęto VAT oraz dostawę.

Koszty przed reklamą

Towar, realizacja, opłaty, opakowanie i rezerwa; źródła wycen.

Reklama i nadwyżka

CPA założony lub zmierzony, wynik na zamówieniu.

Wymagane minimum

Kwota na koszty stałe i wynik oraz wynikający z niej limit CPA.

Próg i gorszy wariant

Koszty stałe, dodatnia nadwyżka, zaokrąglenie i zmienione założenie.

Terminy pieniędzy

Kiedy płacisz, otrzymujesz wpływ i potrzebujesz rezerwy.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Marża, narzut i nadwyżka po kosztach nie są zamienione.
- ☐ Każdy wynik da się odtworzyć z podanych liczb.
- ☐ Założenia kosztów i harmonogram gotówki są oddzielne.

Granica decyzji: Gdy nadwyżka jest zerowa lub ujemna, ten wzór nie daje dodatniego progu rentowności. Najpierw zmień warunki oferty albo zatrzymaj wariant.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 9 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Karta wyboru jednego kanału

Wynik pracy: Wybierzesz kanał testu na podstawie klienta, kosztów i możliwości obsługi, nie samej popularności platformy.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: fikcyjne koszty poza towarem wynoszą 35 zł na marketplace i 43 zł we własnym sklepie. Niższa prowizja nie wystarcza do oceny całości.

Klient i kanały

Dwa warianty oraz sposób dotarcia do tego samego klienta.

Koszty na zamówienie

Realizacja, opłaty, reklama, obsługa i problemy.

Koszty stałe i czas

Platforma, wdrożenie, treści i godziny obsługi.

Wymagania i ograniczenia

Regulamin, produkt, realizacja i dostęp do danych.

Niewiadome testu

Czego jeszcze nie potwierdzono i jak to sprawdzisz.

Wybór kanału

Uzasadnienie, zakres testu i kryterium ponownej oceny.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Porównanie dotyczy tej samej oferty i podstawy kwot.
- ☐ Opłata za platformę i koszt pozyskania nie zostały pominięte.
- ☐ Wybór nie jest oparty na obietnicy ruchu od pierwszego dnia.

Granica decyzji: Nie przenoś klientów ani danych między kanałami wbrew zasadom platformy i podstawom przetwarzania.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 10 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Szkic oferty i lista ujęć produktu

Wynik pracy: Przygotujesz ofertę, której obietnice da się sprawdzić w specyfikacji, próbkach i warunkach realizacji.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: tytuł i zdjęcia odpowiadają na pytania o wymiary, zastosowanie i zawartość. Niepublikowany szkic ma pola do potwierdzenia; nie zastępuj ich wymyśloną cechą.

Tytuł i wariant

Nazwa używana przez klienta i potwierdzone cechy.

Zastosowanie

Dla kogo, do czego i w jakiej sytuacji.

Specyfikacja

Wymiary, materiał, zestaw i podstawa potwierdzenia.

Lista zdjęć

Pytanie klienta → ujęcie, które na nie odpowiada.

Ograniczenia

Do czego produkt się nie nadaje i co wymaga dopasowania.

Warunki zakupu

Cena, dostawa, kontakt, zwroty i wymagane informacje.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Każda cecha i termin ma potwierdzenie.
- ☐ Nie ma nieuzupełnionych pól roboczych w publikowanej ofercie.
- ☐ Na telefonie da się odczytać wariant, cenę i warunki zakupu.

Granica decyzji: Szkic nie jest gotową ofertą, dopóki nie potwierdzisz parametrów i wymaganych informacji. AI nie jest źródłem specyfikacji.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 11 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Plan pozyskania klientów i diagnoza wyniku

Wynik pracy: Przypiszesz koszt i zamówienia do tego samego okresu oraz ustalisz, który etap wymaga sprawdzenia.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: 240 zł reklamy i 8 zamówień dają CPA 30 zł. 800 ÷ 240 ≈ 3,33 opisuje relację przychodu do reklamy, a nie zysk. Wynik po ujętych kosztach to 56 zł przed kosztami stałymi.

Kanał i oferta

Wariant, odbiorca, cel oraz oznaczenie testu.

Okres i pomiar

Daty, źródło danych, zgody i zasada przypisania.

Koszt całkowity

Reklama oraz osobno czas, narzędzia i przygotowanie.

Zachowania i zamówienia

Wejścia, próby zakupu, zamówienia, anulowania; bez mylenia jednostek.

Wynik i ograniczenia

CPA, nadwyżka, braki danych i możliwe inne wyjaśnienia.

Jedna kolejna zmiana

Co sprawdzisz, jaki koszt akceptujesz i kiedy oceniasz.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Kliknięcia, wizyty i kupujący nie zostały nazwane tą samą miarą.
- ☐ Przychód z reklam nie jest przedstawiony jako zysk.
- ☐ Następny test ma ograniczony zakres i budżet.

Granica decyzji: Nie zapisuj adresów e-mail, nazwisk lub numerów zamówień w adresach kampanii i narzędziach analitycznych. Zbieranie danych wymaga właściwych podstaw.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 12 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Procedura realizacji i rejestr problemów

Wynik pracy: Opiszesz obsługę zamówienia i sposób uczenia się z problemów, bez gubienia ich kosztów.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** B: 1 problem przy 8 zamówieniach daje 12,5% tylko w tej próbce. Rejestrujemy przyczynę i koszt oraz poprawiamy informację o wymiarze, nie ogłaszamy stałej stopy zwrotów.

Etap i odpowiedzialność

Kto potwierdza, pakuje, wysyła i obsługuje zgłoszenie.

Termin i komunikat

Realny termin reakcji oraz informacja dla klienta.

Rodzaj zgłoszenia

Pytanie, dostawa, odstąpienie lub reklamacja: właściwa ścieżka.

Fakty i koszt

Anonimowy identyfikator, problem, koszt i data, bez danych klienta.

Działanie naprawcze

Co zmieniasz w ofercie, produkcie lub realizacji.

Weryfikacja

Kto potwierdza właściwe zasady i czy zmiana pomogła.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Wiadomość nie ogranicza praw klienta ani nie obiecuje nierealnego terminu.
- ☐ Koszt problemu wraca do kalkulacji oferty.
- ☐ Rejestr ćwiczenia nie zawiera danych osobowych.

Granica decyzji: To wzór organizacji pracy i potwierdzenia odbioru, nie regulamin ani decyzja o uznaniu lub odrzuceniu reklamacji. Terminy i obowiązki potwierdź dla konkretnej sprawy.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 13 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.

Decyzja o kolejnym kroku i plan pracy

Wynik pracy: Wybierzesz dalsze działanie na podstawie wyniku, gotówki, realizacji i jakości danych.

Wypełnij własnymi danymi; podaj źródło i datę lub oznaczenie „założenie”. Braki zapisuj wprost. Bez danych klientów i informacji poufnych. A: mata, B: organizer, C: wkład modułowy. Kwoty przykładów: porównywalna podstawa bez rozliczenia VAT, nie automatycznie cena brutto.

> **Przykład fikcyjny, nie dane rynkowe:** A: zatrzymaj wariant. B: wynik poniżej własnego celu, popraw lub powtórz mały test. C: uzupełnij dane. Żaden przypadek nie uzasadnia automatycznego skalowania.

Wynik i jakość dowodu

Kwota po kosztach, okres, liczba zamówień i ograniczenia.

Gotówka i realizacja

Zapas, terminy wpływów i wydatków oraz obciążenie obsługi.

Decyzja

Odrzucam, uzupełniam, poprawiam, powtarzam test lub ostrożnie rozwijam.

Warunek zmiany

Jaki dowód lub zdarzenie spowoduje ponowną ocenę.

Plan działań

Działanie, osoba, limit wydatku, termin i wynik do odbioru.

Proces do usprawnienia

Powtarzalne kroki, wyjątki, kontrola błędów i możliwość zatrzymania.

Sprawdź przed przejściem dalej

- ☐ Plan nie obiecuje sprzedaży do arbitralnej daty.
- ☐ Rozwój uwzględnia gotówkę i obsługę, nie sam przychód.
- ☐ Każde działanie ma mierzalny wynik i warunek przerwania.

Granica decyzji: Dodatni wynik kilku zamówień nie dowodzi, że koszt pozyskania i jakość obsługi pozostaną takie same po zwiększeniu skali.

Pełne zadanie, omówienie i ewentualny wzór wiadomości: lekcja 14 - część praktyczna. Karta ma charakter edukacyjny; nie jest potwierdzeniem opłacalności ani opinią specjalistyczną.