

Case study w 10 krokach

- ☐ **Wybierz temat z potencjałem biznesowym**
(najlepiej: kluczowa usługa + mierzalny efekt + klient z Twojej grupy docelowej)
- ☐ **Opisz punkt startowy (problem klienta)**
Co było nie tak? Co przeszkadzało? Jakie były ograniczenia (czas/budżet/terminy)?
- ☐ **Zdefiniuj cel w jednym zdaniu**
„Celem było...” + jak klient rozumie sukces (czas / koszt / jakość / bezpieczeństwo / przewidywalność)
- ☐ **Pokaż plan działania (Twoje podejście)**
3-5 kroków: co zrobiliście i dlaczego w takiej kolejności (bez zbędnych szczegółów)
- ☐ **Doprecyzuj zakres realizacji**
Co dokładnie wykonano: działania / elementy / narzędzia / odpowiedzialności (krótko i konkretnie)
- ☐ **Dodaj dowody**
„Przed - Po”, screeny, porównania, fragment raportu, protokół (cokolwiek, co potwierdza efekt)
- ☐ **Opisz rezultat: liczby + wpływ w praktyce**
Liczby (czas / koszt / % / ilości) + co to realnie zmieniło w codziennym działaniu klienta
- ☐ **Uwzględnij 1-2 wyzwania i sposób rozwiązania**
Co było trudne, jaka decyzja została podjęta i jak zabezpieczyliście rezultat
- ☐ **Wstaw opinię klienta / cytāt (1-2 zdania)**
Najlepiej o efekcie i współpracy; imię/branża za zgodą (dla wiarygodności)
- ☐ **Zamknij jasnym CTA**
Napisz / zadzwoń / zarezerwuj + co przygotować (2-3 informacje), żeby szybko przejść do konkretów

Nie masz czasu się tym zajmować? Napisz do Warsztatu Marketingowego, zrobimy to za Ciebie.