

---

*Ewis Dekoracje*  
AKADEMIA

Unikalna Propozycja  
Sprzedaży  
USP

Wartość, która zmieni  
postrzeganie Twojej firmy

Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



Cześć !

Cieszę się, że czytasz ten dokument.  
Zapewne interesuje Cię  
przygotowanie unikalnej wartości  
sprzedaży, która wyróżni Twoją firmę  
na tle konkurencji. Czy wiesz, że  
wtedy staje się wszystko jasne, UPS  
wyznacza jasno kierunek rozwoju  
firmy, a także nadaje kierunek  
komunikacji.

Z poważaniem

Ewa Tonia

Założyciel Ewis Dekoracje

# UPS - UNIKALNA PROPOZYCJA SPRZEDAŻY

*Ewis Dekoracje*  
AKADEMIA

Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



## Kim jestem!

Nazywam się Ewa Tonia i uczę jak świadomie rozwijać biznes ślubny, pracując mniej a zarabiając więcej. Tak abyś miała satysfakcję z tego co robisz.

- Założyciel i współwłaściciel firmy Ewis Dekoracje
- Przedsiębiorca z 13-letnim doświadczeniem
- Wedding Designer Business
- Certyfikowany trener mentor
- Ekspert w branży ślubnej
- Konsultant i doradca zawodowy
- Autorka książki "Jak z sukcesem prowadzić firmę i zarabiać?"

## UPS - UNIKALNA PROPOZYCJA SPRZEDAŻY

Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



Rynek firm ślubnych w internecie staje się coraz większy i, co za tym idzie, staje się coraz bardziej wymagający. Na tak zatłoczonym rynku Twoja firma wyróżni się tylko wtedy, gdy wśród ofert konkurencji wyłuskasz swoje Unique Selling Proposition, w skrócie (USP).

Odnajdywanie (UPS) Twojej działalności oznacza skupienie się na jej aspektach, cechach Twojej działalności, dzięki którym chcesz, by była rozpoznawalna, a także sprawienie, że pierwsze wrażenie potencjalnego klienta zainteresowanego Twoją ofertą będzie pozytywne.

Oto kilka etapów, pytań, które trzeba przejść, by odnaleźć swoją unikatową propozycję sprzedaży usługi/produktu.

## UPS - UNIKALNA PROPOZYCJA SPRZEDAŻY

Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



## Wróć do korzeni

Pierwszym krokiem w odnalezieniu (UPS) jest cofnięcie się o kilka kroków i analizę początków Twojej firmy, uwzględniając misję, wizję, analizę rynku czy też cele biznesowe.

### Pytania, które należy sobie zadać:

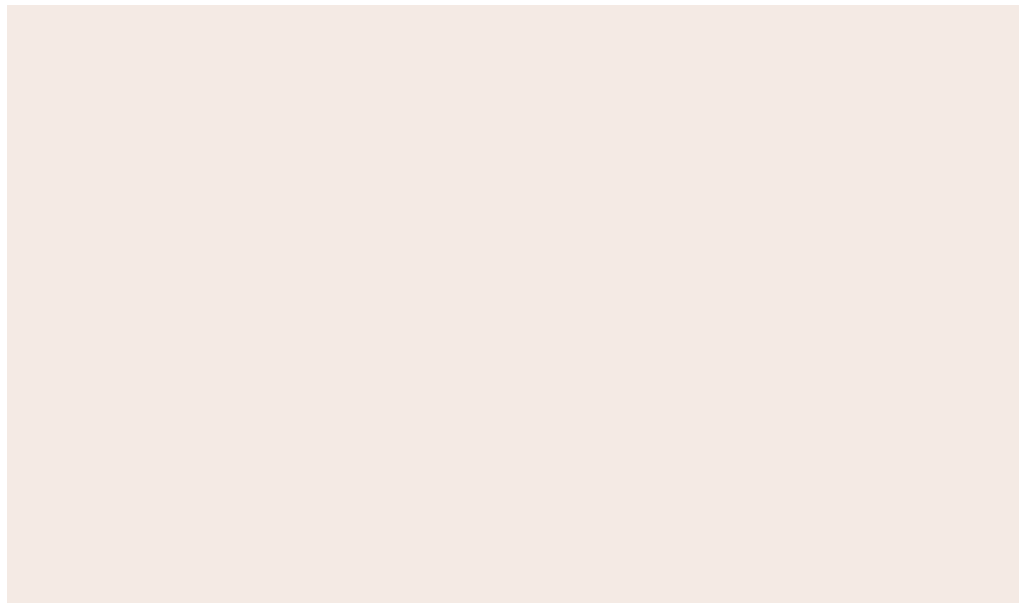
Jakie usługi/produkty sprzedajesz?

# UPS - UNIKALNA PROPOZYCJA SPRZEDAŻY

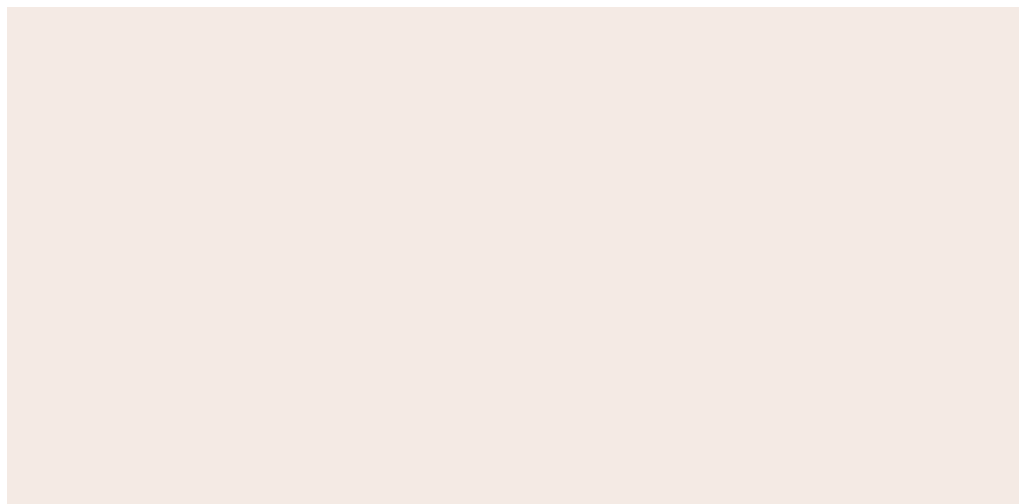
Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



Kim jest Twój idealny klient?



Co Twoja firma robi dobrze?

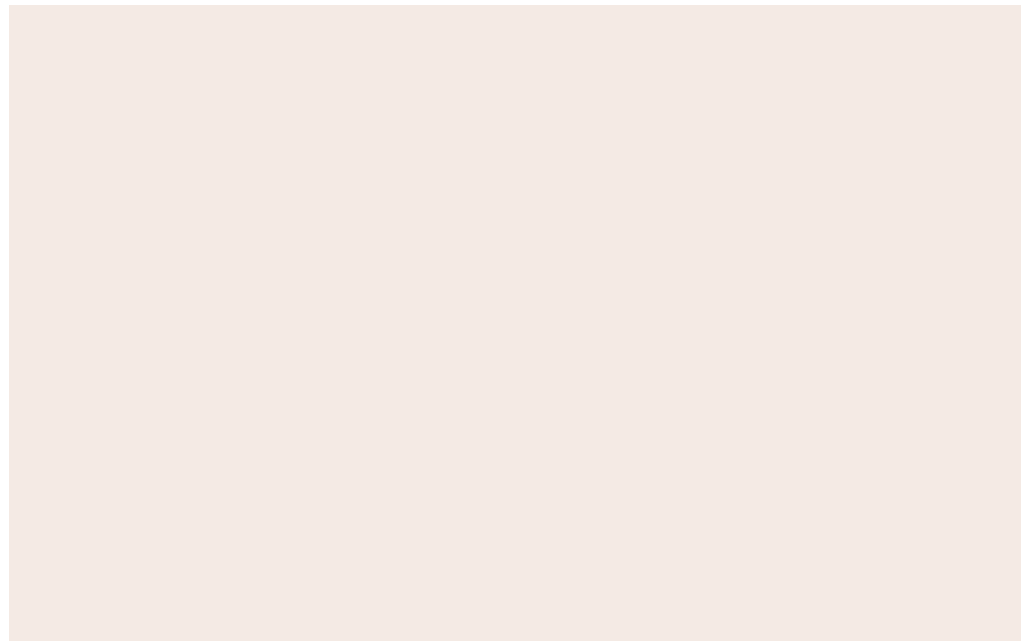


UPS - UNIKALNA  
PROPOZYCJA  
SPRZEDAŻY

Która pomaga wyznaczyć  
jasno kierunek rozwoju  
firmy



Co jest najważniejszym i najbardziej skupionym na  
kliencie celem biznesowym?



*Moje miejsca w sieci!*

