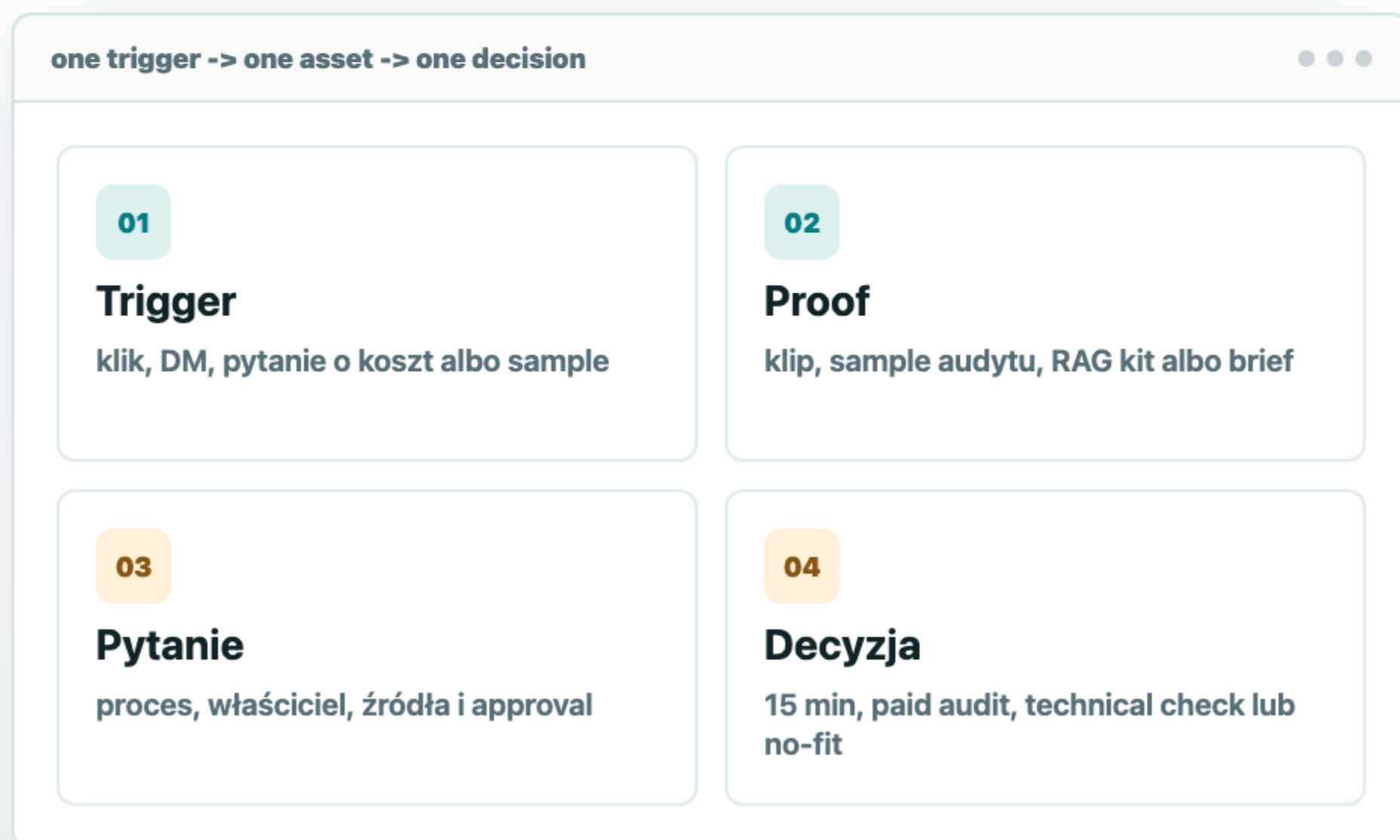


Po kliknięciu zaczyna się proces.

Nie wysyłamy biblioteki linków. Wysyłamy jeden dowód, jedno pytanie i zamykamy decyzję.



Publiczny model ORCA: co dzieje się po zainteresowaniu proof assetem.

[Zobacz model](#)

Problem nie zaczyna się w modelu.

Problem zaczyna się wtedy, gdy po kliknięciu nikt nie wie, jaki jest następny krok.



Za dużo linków

buyer dostaje bibliotekę zamiast odpowiedzi na jedną obiekcję

chaos



Za ogólne pytanie

"co myślisz?" nie kwalifikuje procesu ani ownera

brak fitu



Brak decyzji

rozmowa stygnie, bo nie ma kwalifikacji, audytu ani no-fit

lost

Follow-up pokazuje, czy sprzedajesz proces, czy tylko demo.

Zatrzymaj chaos

Najpierw nazwij trigger.

Nie każdy klik oznacza ten sam problem. Follow-up zaczyna się od powodu zainteresowania.

01

Nie ufam demo

buyer chce dowodu poza pokazem

02

Co dostanę?

buyer chce zobaczyć deliverable audytu

03

Mamy dokumenty

buyer pyta o RAG, PDF-y i źródła

04

Ile to kosztuje?

buyer chce znać scope i sens płatnego audytu

Trigger decyduje, który proof asset ma sens.

Wybierz trigger

Potem wyślij jeden proof asset.

Jeden materiał usuwa tarcie. Cała biblioteka tworzy nowe tarcie.

25s

Objection clip

dla sceptyka: proces, proof, edge cases, approval

demo

PDF

Sample audytu

dla pytania: co realnie dostaję po audycie?

deliverable

RAG

RAG audit kit

dla dokumentów, cytowań i świeżości źródeł

trust

PLN

Płatny brief

dla ceny, scope, jakości i no-fit

scope

Nie wysyłaj wszystkiego naraz.

Dobierz dowód

Jedno pytanie kwalifikuje proces.

Na tym etapie nie prosimy o dane klientów. Wystarczy operacyjny opis.

minimum

4 pola

proces, częstotliwość, owner i approval

Co wchodzi do procesu?

Ile razy miesięcznie wraca?

Kto odpowiada za wynik?

Gdzie człowiek zatwierdza decyzję?

Opis procesu wystarczy do kwalifikacji. Poufne pliki później, po ustaleniu zasad.

Zadaj jedno pytanie

Dobry follow-up kończy się decyzją.

Nie chodzi o kliknięcia. Chodzi o to, czy wiadomo co zrobić dalej.

01

15-min kwalifikacja

szybki fit/no-fit jednego procesu

02

Płatny audyt

brief, ryzyka, źródła, scope i go/no-go

03

Technical check

dla RAG, źródeł, cytowań i approval

04

No-fit

zatrzymanie tematu przed
przepaleniem budżetu

No-fit jest lepszy niż prototyp bez ownera, danych i ekonomii.

Zamknij decyzję

Chcesz sprawdzić jeden proces?

Wyślij opis bez danych klientów: wejście, wynik, częstotliwość i kto dziś zatwierdza decyzję.

1

Opisz proces

mail, PDF, lead, raport, dokumenty albo status

[start](#)

2

15-min kwalifikacja

sprawdzamy fit, ryzyka i sens audytu

[call](#)

3

Płatny brief albo no-fit

decyzja przed prototypem

[go/no-go](#)