

LOKAL360

Lokal360. Brief dla partnera sprzedażowego

Cześć, w skrócie:

Dzwonisz do właścicieli małych firm (pensjonaty, restauracje, salony, warsztaty), kwalifikujesz leada i przekazujesz mi. Ja zamykam i robię projekt. Twoja prowizja: **30% netto** od zamkniętej sprzedaży. Wpłata wtedy, kiedy klient wpłaci zaliczkę 50%, czyli jak ja dostaję pierwsze pieniądze. Ty dostajesz swoje od razu, nie czekasz na pełną wpłatę.

Twoja praca to volume cold call. Dzwonisz dużo, kwalifikujesz szybko, przekazujesz mi qualified leady. W 2-tygodniowym sprincie potrzebuję ich jak najwięcej. Po passie przejmuję klienta i prowadzę dalej, Ty już nie musisz nic robić.

Moja praca to realizacja merytoryczna i zamykanie systemów (tych nie pitchujesz, mówisz "to wymaga rozmowy z wykonawcą" i przekierowujesz). Plus pełny upsell w trakcie projektu i po nim.

Hybrid prowizja: 30% leci również z późniejszych sprzedaży temu samemu klientowi (cross-sell, kolejny projekt), bo to Ty go przyprowadziłeś. Relację prowadzę ja, ale prowizja Twoja.

Co sprzedajemy

Produkt	Cena netto	Dla kogo
Strona Wizytówka	1 299 zł	Mała firma, jedna strona, 5 dni
Strona Firmowa ★	2 499 zł	Pensjonat, restauracja, salon (najczęściej kupowana)
Migracja WP → HTML	1 290 zł	Klient ma WordPress, jest wolny
Spacer 360° Mini	750 zł	Mały lokal (do 60 m ²)
Spacer 360° Standard ★	1 500 zł	Średni lokal (60-200 m²)
Spacer 360° Premium	2 800 zł	Hotel, biurowiec, duża sala
Osadzenie widżetu rezerwacji (Booking)	699 zł	Klient ma już Booking, chce widżet na nowej stronie
System rezerwacji Standard ★	5 999 zł	Pensjonat, restauracja, klinika
System rezerwacji Mini	3 999 zł	Salon, kosmetyczka, masażysta
System Pro / Custom	8 999 / 14 999 zł	Hotel z restauracją / nietypowy biznes
Kartoteka Solo (beauty)	4 499 zł	Salon beauty / podolog / masaż
GBP setup (wizytówka Google)	490 zł	Brak profilu Google Business
Pakiet Wizytówka (mies.)	299 zł/mies	Recurring, posty + monitoring
Pakiet Wzrost SEO+GBP (mies.)	699 zł/mies	Recurring, +SEO content
Opieka nad stroną (mies.)	149 zł/mies	Recurring, każda strona ją chce
Komplet Lokal360 ★	6 990 zł	Strona Firmowa + Spacer Standard + GBP setup + 6 mies. Wzrostu. Najlepszy paragon dla mnie, push to

Zniżki (do końca maja, jako dźwignia w obiekcji "drogie"):

Kategoria	Rabat	Powód
Strony internetowe	-30%	Budujemy portfolio realizacji
Systemy rezerwacji + kartoteki	-30%	Budujemy portfolio + case studies
Spacer wirtualne 360°	brak rabatu	Praca terenowa (sprzęt + dojazd + sesja + postprodukcja), niska marża, nie ma z czego schodzić
Pakiety mieszane (np. Komplet Lokal360)	-30% tylko od części stron+systemy	Liczysz: ile w pakiecie spacer, ile reszta. Rabat tylko od reszty
Recurring (opieka, GBP, SEO)	brak rabatu	Niska marża, abonamenty nie schodzą

Pamiętaj: rabatu NIE oferujesz proaktywnie. Tylko jak klient powie "drogie" i się waha. Patrz "Obiekcje" niżej.

Kogo szukamy

Sprawdzone branże (działa):

- Domki letniskowe, pensjonaty (Tatra Cottages, Zakątek, Huba Home jako case studies)
- Hotele butikowe, agroturystyka
- Restauracje regionalne, kawiarnie
- Salony beauty, fryzjerskie, SPA, studia masażu
- Studia fitness, jogi (Studio Motion case)
- Warsztaty samochodowe, vulkanizatorzy, autodetailing
- Sale weselne (sezonowe)

Skip, nie dzwonimy:

- Sieciówki gastro (KFC, McDonald's, Subway), bo mają agencje
- Korporacje 50+ pracowników, bo mają in-house marketing
- Klient z budżetem poniżej 500 zł, nie nasza usługa

Filozofia. Doradzaj, nie pytaj

To najważniejsza część briefu, więc czytaj uważnie.

Klient mikrofirmy dostaje 5-15 spam call'i tygodniowo. Wszystkie zaczynają się tak samo: "Dzień dobry, czy ma Pan stronę? Czy ma Pan spacer? Czy się Pan pozycjonuje?". Klient rozłącza się w 10 sek.

Dzwonisz inaczej. Zanim podniesiesz słuchawkę, masz odrobione 80% wywiadu. Wchodzisz z konkretną obserwacją, nie pytaniem. Klient w pierwszych 5 sekundach widzi: ten gość się przyłożył. Dalej rozmowa idzie sama.

Reguła: nie pytasz o nic, co można sprawdzić w 30 sek przed dzwonieniem. Co masz wiedzieć przed telefonem:

- Czy klient ma stronę (Google "[nazwa obiektu]" → wynik 1)
- Czy ma spacer 360° (GBP → "Zdjęcia" → "wewnątrz")
- Jakim narzędziem zrobiona strona (sekcja "Tech detection" niżej)
- Ile ma opinii i kiedy ostatni post w GBP
- Imię właściciela (Booking / FB / footer strony)
- Czy jest na Booking / Slowhop / AlohaCamp

Jak znaleźć leada (Google Maps, ~5-10 min/lead)

1. Otwórz Google Maps w jednej zakładce, Google My Maps (mymaps.google.com) w drugiej. My Maps służy do trackowania kogo już sprawdziłeś (4 kolory pinezek: ● qualified, ● czeka na oddzwonienie, ● nie zainteresowany, ● jeszcze nie kontaktowany).

2. Wyszukaj branżę + lokalizację (np. "domki letniskowe Pieniny", zoom 3-5 km).

3. Iteruj po pinezkach. Per pinezka, sprawdzasz w 60 sek:

- Telefon (jest? bez tego skip)
- Strona (jest? brak?)
- Spacer 360° w "Zdjęciach > wewnątrz" (TAK / NIE)
- Liczba opinii i średnia (4.x z 14, sprawdź)
- Ostatni post na GBP (data, aktywny czy umarły?)
- Linki do Booking / Slowhop / AlohaCamp w opisie
- Liczba zdjęć (<10 / 10-30 / 30+)

4. Wyciągnij imię właściciela. Klucz do otwarcia z imienia ("Pani Grażyna" zamiast "dzień dobry"). Sprawdź:

- Booking → "Twój gospodarz" / "About the host"
- AlohaCamp / Slowhop → "O nas"
- Strona → "Kontakt" / "O nas" / footer
- Facebook / Instagram bio

5. Sprawdź technologię strony (jeśli istnieje), przez Gemini (gemini.google.com, darmowe konto):

- Otwórz stronę, prawy klik → "Wyświetl źródło strony" (Ctrl+U)
- Skopiuj pierwsze ~200 linii (head)
- Wklej do Gemini z promptem: *"Na jakiej technologii jest ta strona? WordPress, Wix, Squarespace, custom HTML? Czy używa konkretnego buildera typu Elementor? Tutaj źródło: [paste]"*

Wynik	Co znaczy	Jak rozegrać w pitchu
WordPress + Elementor	Płatna, ktoś robił 2-3 lata temu	"Widzę że Pani strona jest na WordPressie z Elementorem. Kiedy ostatnio aktualizowana? Migracja na czysty HTML 1290 zł, 5-7 dni."
Wix / Squarespace / Shopify	Klient sam robił, DIY	"Wix to OK na start, ale w Google ciężko pozycjonować. Strona w czystym HTML to inna gra, +30-50% organic traffic w 3 mies."
Custom HTML / Astro / static	Profesjonalna, trudno przebić	"Strona profesjonalna. Spacer 360° byłby ciekawym uzupełnieniem, daje +20-30% click-through z Map."

Filter qualified (do przekazania mi lead'a):

- Jest telefon
- Aktywny biznes (>3 opinie w ostatnich 6 mies.)
- Brak spaceru LUB stara/słaba strona LUB brak GBP

Skrypt rozmowy

Wzorzec opener-a (45-60 sek):

[POWITANIE Z IMIENIA, 5 sek]

"Dzień dobry, czy to Pani [Imię]? Tu [Twoje imię] z Lokal360."

[SPOSTRZEŻENIE Z RESEARCH'U, 20 sek]. Tu jest cały sok rozmowy.

"Sprawdziłem przed dzwonieniem [Pani profil GBP / stronę / Booking] i widzę że [KONKRET: liczba, fakt którego klient nie oczekuje że ktoś sprawdzi]. Tymczasem [SOCIAL PROOF: sąsiednie obiekty mają / trend branżowy]."

[PRETEKST CZASOWY, 10 sek]

"[2 czerwca jadę robić spacer dla 4 klientów w Pieninach / do końca maja mamy 30% rabat na strony i systemy, spacer cena baseline / robimy obecnie portfolio dla branży X]."

[PROPOZYCJA, 10 sek]

"[Konkret: pakiet, cena, czas]. Czy to coś czym warto się zająć?"

4 przykłady realnych opener-ów:

Brak spaceru, GBP solidne: "Dzień dobry, czy to Pani Grażyna? Tu [Twoje imię] z Lokal360. Sprawdziłem przed dzwonieniem. Pani pensjonat 'Domki nad Czorsztynem' ma 22 zdjęcia w Google Maps i 14 opinii (bardzo solidne), ale brak spaceru 360° wewnątrz. Tymczasem 3 obiekty w okolicy (Tatra Cottages, Zakątek pod Tatrami, Huba Home) mają takie spacery i to im daje +20-30% click-through. 2 czerwca jadę do Pienu robić spacery dla 4 klientów. Pomyślałem że jeśli Panią to interesuje, mogę zrobić Pani też pakietowo. Konkret?"

WordPress wolny: "Dzień dobry, czy to Pani Anna? Tu [Twoje imię] z Lokal360. Sprawdziłem Pani stronę 'Studio Beauty Mokotów'. Jest na WordPressie z Elementorem, ładuje się 4.2 sek na mobilce (PageSpeed 38). Klient z telefonu wychodzi zanim strona się załaduje, typowo 50-60% odwiedzin. Migracja na czysty HTML 1290 zł, daje PageSpeed 99, 5-7 dni. Plus do końca maja 30% rabatu na stronę albo migrację, jeśli to temat. Mogę pokazać 2 case studies w branży beauty?"

GBP nieaktywny: "Dzień dobry, czy to Pan Jan? Tu [Twoje imię] z Lokal360. Pani profil 'Restauracja Pod Lipą' ma 4.7 z 87 opinii, naprawdę dobre. Ale ostatni post Państwa to lipiec 2024, a GBP rankuje wyżej gdy widać aktywność (faktor #4 w lokal pack). Plus brak spaceru 360°. W gastronomii klient porównuje Maps przed wyborem. Pakiet utrzymania profilu 299 zł/mies + spacer Mini 750 zł. Mogę pokazać jak to wygląda u 3 sąsiednich restauracji?"

Booking-heavy (płaci 18% prowizji): "Dzień dobry, czy to Pani Maria? Tu [Twoje imię] z Lokal360. Pani pensjonat na Booking ma 4.7 z 230 ocen, biznes jedzie. Liczę że płaci Pani Booking około 18%, przy 150 rezerwacjach × 300 zł = 45 000 zł rocznie samego procentu. Strona własna + system rezerwacji 5999 zł zwraca się w 2-3 miesiące, potem tylko Pani zarabia. Mogę pokazać case Tatra Cottages? Przeszli z 80% Booking do 60% Booking + 40% direct w 3 mies."

Zauważ co robią te opener-y:

- Konkretne liczby (22 zdjęć, PageSpeed 38, 4.7 z 230, 18% prowizja, 45 000 zł)
- Lokalna social proof (Tatra Cottages, Huba, Zakątek, naprawdę robione)
- Pretekst czasowy (2 czerwca, koniec maja, 30% rabat)
- Pytanie propozycyjne, nie tak/nie

Reakcje klienta

Klient mówi	Twój ruch
"Tak, ciekawe"	"Świetnie. Polecam [pakiet] za [cena]. Wyślę 2 case studies w branży na Messenger, 5 min czytania. Numer to [potwierdzenie]?"
"Drogie"	NIE od razu rabat. "Pytanie kontrolne: ile rezerwacji / klientów Pani miesięcznie obsługuje? Spróbujemy policzyć ROI." Jeśli nadal :
"Już mam ofertę"	"Z kim Pani rozmawia? OK, oni robią [obserwacja jeśli znasz / 'jaki tam scope?']. My robimy inaczej: [unique selling point: PageSpee
"Pomyślę"	"Spoko. Wyślę 3 case studies w Pani branży na Messenger albo SMS, 5 min czytania. Plus link do nas. Numer to [potwierdza]? Odezwę s:
"Nie ma czasu / nie teraz"	"Rozumiem, sezon. Wyślę linki na WhatsApp, przejrzy Pani gdy będzie chwila. Numer to [potwierdza]?"
"Skąd ma Pan mój telefon?"	"Z Państwa profilu Google Business. Jest publiczny, każdy klient go widzi. Dlatego dzwonię, nie wysyłam masowego maila."
"Jak długo działacie?"	(NIE kłam, łatwo zweryfikować) "Wykonawca prowadzący Lokal360 robi spacery 360° i strony od kilku lat. Marka Lokal360 łącząca spacer

Po qualified call. Passujesz do mnie

Gdy klient mówi "tak, gadajmy", albo pyta o szczegóły techniczne, albo chce konkretną ofertę. Pass.

Format na WhatsApp / Messenger:

"Lead: Grażyna Kowalska, 600 XXX YYY, pensjonat 12-pokojowy Sromowce, brak strony, brak spaceru 360°, budżet ~3000 zł, chce do końca maja"

Ja dzwonię do klienta w ciągu 4h. Domykam, wystawiam ofertę, podpisuję. Od tego momentu klient ma kontakt ze mną. Ty kończysz robotę.

Prowizja zatwierdza się w momencie gdy klient wpłaci zaliczkę 50%. Wtedy od razu dostajesz swoje pieniądze, nie czekasz na pełną wpłatę.

Czego NIE obiecywać klientowi:

- Niestandardowych terminów ("zrobię w 2 dni", nie obiecuj)
- Custom integracji ("podepnijemy do Pani CRM", nie obiecuj)
- Niższej ceny niż w cenniku
- Rzeczy spoza listy produktów

Jeśli klient prosi o coś niestandardowego: *"To wymaga konsultacji z wykonawcą. Dam znać, oddzwoni do Pani w ciągu 4h."* I pass.

Twoja prowizja

30% netto od wartości zamkniętej sprzedaży. Liczona od kwoty końcowej (po ewentualnym rabacie).

Przykłady (cena baseline, bez rabatu):

- Strona Wizytówka 1299 zł → **390 zł** dla Ciebie
- Strona Firmowa 2499 zł → **750 zł** dla Ciebie
- Komplet Lokal360 6990 zł → **2 097 zł** dla Ciebie
- System Custom 14 999 zł → **4 500 zł** dla Ciebie

Z rabatem 30% na stronę:

- Strona Firmowa $2499 \text{ zł} \times 0.7 = 1749 \text{ zł}$ → **525 zł** dla Ciebie

Bonusy startowe

Pierwsze tygodnie są najtrudniejsze. Żeby Ci się opłacało zanim wejdziesz w rytm:

- **+500 zł bonus** za pierwsze zamknięcie (jednorazowo, niezależnie od wartości pakietu)
- **+1 000 zł bonus** za pierwszy duży deal powyżej 10 tys. zł (np. pensjonat z systemem rezerwacji)
- **Awans do 33%** po 8 zamkniętych dealach albo 6 miesiącach współpracy

Bonusy płać razem z normalną prowizją, w momencie wpłaty zaliczki 50% przez klienta.

Hybrid prowizja długoterminowa

Upselle z tym samym klientem (po pierwszej sprzedaży) też Twoje, 30%. Klient został wprowadzony przez Ciebie, jego LTV jest Twoją zastugą. Pomysł na upsell zwykle wynika z mojej obserwacji w trakcie projektu (Ty go nie pilnujesz po passie), ale prowizja leci do Ciebie. Bez Twojego pierwszego call'a nie byłoby tego klienta w ogóle.

Wypłata

W momencie wpłaty zaliczki 50%, nie czekasz na pełną wpłatę. W praktyce: klient wpłaca zaliczkę, ja przelewam Twoją prowizję w ciągu paru dni. Później klient płaci drugą połowę, ale to mnie dotyczy, Ciebie nie.

Prowizja nie należy się gdy:

- Klient anulował przed wpłatą zaliczki
- Klient kontaktował się ze mną wcześniej (no double commission)
- Lead spalony, czyli ponad 90 dni bez aktywności od pierwszego kontaktu (po 90 dniach klient może się odezwać sam i wtedy jest mój lead)

Jak się rozliczymy

Nie potrzebujesz firmy. Mamy trzy ścieżki w zależności od skali tego, ile zamykasz miesięcznie. Wszystkie są legalne, sprawdzone, w pełni opodatkowane.

Faza 1: Start (do ~3 deali/mies)

Działalność nierejestrowana po Twojej stronie. To znaczy: bez CEIDG, bez firmy, bez ZUS. Wystawiasz mi rachunek (1 strona, dam wzór), ja płacę przelewem z tytułem "wynagrodzenie prowizyjne zgodnie z umową". Rozliczasz PIT-37 raz w roku (do 30 kwietnia następnego roku), standardowa skala 12%.

W 2026 limit kwartalny działalności nierejestrowanej wynosi **10 813,50 zł brutto** (225% minimalnego wynagrodzenia). To znaczy że średnio możesz zarobić ~3 600 zł/mies, ale rozkład jest elastyczny: jeśli w styczniu zrobisz 6 000 zł, a w lutym i marcu po 2 000 zł, dalej mieścisz się w limicie.

Po mojej stronie jeden obowiązek: gdy podpisujemy umowę o dzieło, mam 7 dni na zgłoszenie jej do ZUS (formularz RUD, sam to ogarniam). To zgłoszenie informacyjne, bez składek po żadnej stronie.

Faza 2: Skalowanie (regularnie 3-4+ deali/mies)

Wchodzimy na Useme albo Bizky. Wystawiasz fakturę przez platformę, platforma jest formalnym pośrednikiem, odprowadza za Ciebie PIT, Ty dostajesz netto na konto w ciągu 24h.

- **Useme:** 4,99% prowizji, max 349 zł/mies (po tej kwocie reszta miesiąca darmowa)
- **Bizky Freelance:** 4,5% prowizji, max 225 zł za fakturę

Prowizję platformy pokrywam ja, nie odejmuję od Twojej prowizji. Wybierasz którą platformę wolisz, ja płacę.

Faza 3: Stała współpraca (5+ deali/mies)

Sugeruję JDG (jednoosobowa działalność gospodarcza) z ulgą na start. 6 miesięcy płacisz tylko składkę zdrowotną (~~340 zł/mies~~), potem 24 mies. Mały ZUS Plus (440-1 000 zł zależnie od dochodu). Wystawiasz mi faktury normalnie, bez limitów, bez pośredników.

Pomagam ze startem JDG, jeśli dojdziemy do tego etapu. Założenie online przez biznes.gov.pl, 10 minut.

Krótkie podsumowanie

Faza	Kiedy	Forma	Koszt obsługi
1	0-3 deale/mies	Działalność nierejestrowana + umowa o dzieło	0 zł
2	3-4+ deale/mies	Useme lub Bizky (ja pokrywam prowizję)	0 zł po Twojej stronie
3	5+ deali/mies	JDG z ulgą na start	~340 zł/mies zdrowotne (zysk z faktur to pokrywa)

Pierwszą umowę i wzór rachunku przygotowuję, podpisujemy przez podpis skanowany, nic skomplikowanego.

Realny zarobek. Co da się wyciągnąć z 4-5h tygodniowo

Najpierw konkret: rynek odbiera. W ostatnim miesiącu sam zamknąłem 5 stron internetowych i 2 systemy rezerwacji. Leady które do mnie przekażesz będą zamykane. Niżej kalkulacje co Ty z tego wyciągniesz przy parę godzin tygodniowo.

Lejek miesięczny (przy 4-5h/tydz)

Jeden lead to nie tylko sam telefon. To research przed (5-10 min na Google Maps i GBP), sam call (2-5 min) i notatki + log w spreadsheet (2-3 min). Razem ~~10-15 min per lead~~. W 4-5h tygodniowo to ~~20~~ leadów/tydz**, czyli **80/miesiąc**.

Lejek konwersji zmienia się wraz z doświadczeniem. Pierwsze 1-2 miesiące to nauka (skrypt, ucho na sygnały, qualifying), więc liczby niżej. Po 3 miesiącach wpadasz w rytm i wskaźniki rosną.

Etap	Pierwsze 1-2 mies	Po 3 mies (wytrenowany)
Dialed	80	80
Klient odbiera	~30	~35
Konwersacja powyżej 60 sek	~17	~22
Qualified (zainteresowany, słucha dalej)	~2-3	~5
Pass do mnie	~2	~4
Zamknięcie po moim domknięciu	~0-1	~2-3

Konwersja od qualified pass do zamknięcia jest u mnie wysoka (zamykam ~6 deals miesięcznie z różnych źródeł), więc jakościowy lead = duża szansa na pieniądze dla Ciebie. Klucz to nauczyć się qualify w pierwszym miesiącu.

Realny zarobek miesięczny

Przy średniej transakcji 2 500-4 000 zł i prowizji 30%:

Etap	Zamknięcia	Prowizja netto
Pierwszy miesiąc (nauka)	0-1	0-900 zł + 500 zł bonus za pierwszy deal
Drugi miesiąc	1	~900 zł
Trzeci miesiąc	2	~1 800 zł
Czwarty miesiąc i dalej (rytm)	2-3	1 800-2 700 zł
Z kompletem albo pensjonatem	2 + duży deal	5 000-7 700 zł + 1 000 zł bonus

Stawka godzinowa: **60-300 zł/h** średnio. W pierwszych tygodniach niższa (~60-100), po wпадnięciu w rytm wyższa (150-300).

Jeden duży deal pensjonatowy zmienia ekonomię kwartału

Pensjonat z pełnym custom-em to nie 2 500 zł, tylko 15-25 tys. zł:

Przykład 1: pensjonat 8 pokoi, pełen pakiet

- Strona Firmowa: 2 499 zł
- System rezerwacji Standard: 5 999 zł
- Spacer 360° Standard: 1 500 zł
- GBP setup: 490 zł
- Pakiet Wzrost (SEO + GBP) × 6 mies: 4 194 zł

Razem: 14 682 zł → Twoja prowizja 30% = 4 405 zł za jeden zamknięty deal.

Przykład 2: pensjonat z custom systemem

- Strona Firmowa: 2 499 zł
- System Pro / Custom: 8 999 zł
- Spacer 360° Premium: 2 800 zł
- Pakiet Wzrost × 12 mies: 8 388 zł
- Opieka × 12 mies: 1 788 zł
- Branding light + copywriting: 1 280 zł

Razem: 25 754 zł → Twoja prowizja 30% = 7 726 zł za jeden deal.

Jeden taki klient to równowartość 3-4 miesięcy regularnych call'i. Dlatego push komplety i pensjonaty z systemem rezerwacji.

Pierwsze 4 tygodnie (najtrudniejsze)

- **Tydzień 1-2:** kalibracja skryptu pod moim okiem, pierwsze 1-3 qualified passes. Możliwe że żadne się jeszcze nie zamknie.
- **Tydzień 3:** pierwsze zamknięcie (jeśli wszystko gra). Zaliczka i Twoje pieniądze 1-2 tygodnie później.
- **Tydzień 4:** pierwsze pieniądze na koncie. Zwykle 900-1400 zł (prowizja + bonus 500 zł za pierwsze zamknięcie).

Drugi miesiąc zwykle lepszy niż pierwszy, bo skrypt jest już dograny i czujesz rytm rozmów. Trzeci miesiąc zaczynasz mieć stałe 2-3 zamknięcia.

Bonusy startowe (500 zł + 1000 zł na duży deal) są właśnie po to, żeby pierwsze 1-2 miesiące się Tobie opłacały, zanim wskaźniki się dograją.

Co maksymalizuje Twój zarobek

1. **Push komplety i pensjonaty z systemem.** Średnia transakcja 4 000 zł vs 2 000 zł zmienia prowizję z 600 zł na 1 200 zł.
2. **Hybrid prowizja działa długoterminowo.** Klient ze stroną w styczniu może dokupić opiekę w marcu, spacer w czerwcu, GBP w sierpniu. Każde to 30% więcej dla Ciebie, bez dodatkowej pracy.
3. **Reduced research time.** Zaczynaj Ścieżką A (gotowe leady ode mnie), 2 min researchu zamiast 10 = 30 leadów/tydz zamiast 20. Konwersja podobna, ale więcej zamknięć.
4. **Dzwoni w godzinach kiedy klient odbiera.** Mikro-firmy: 10-12 i 14-16. Wieczory zwykle nie odbierają.

Materiały do podsyłania klientom (linki)

Strona: <https://lokal360.pl>

Najmocniejsze case studies:

- Tatra Cottages: <https://lokal360.pl/realizacje/strona-internetowa-tatra-cottages/>
- Zakątek pod Tatrami: <https://lokal360.pl/realizacje/strona-internetowa-wynajem-domkow-podhale/>
- Huba Home: <https://lokal360.pl/realizacje/huba-home/>
- Gorce 15: <https://lokal360.pl/realizacje/gorce-15/>

Pełen cennik: <https://lokal360.pl/cennik/>

Konfigurator (klient sam wstępnie skonfiguruje): <https://lokal360.pl/konfigurator/>

Co robisz w sprincie (typowo 2 tygodnie)

1. Spotkanie 30 min (telefon albo kawa). Q&A na bazie tego briefa.
2. Pierwsze 3-5 cold call'i pod moim okiem (głośnomówiący, słucham, podpowiadam). Albo nagrywasz pierwsze rozmowy i potem omawiamy.
3. Resztę sprintu samodzielnie. Daily 5-min update na Messengerze: ile call'i, ile qualified, blockery.

Cel sprintu: dużo qualified call'i, mało rozmów grzecznościowych. Wolumen się liczy. Relacji z klientami nie utrzymujesz, to moja robota po passie. Ty masz dzwonić.

Przy parę godzin tygodniowo realny target to 80 dialed/mies, z czego 4-5 qualified passes, z czego 2-3 się zamykają. Przy większej dostępności proporcjonalnie więcej.

Pytania? Dzwon. Po prostu dzwoń, nie pisz maila.

— Lokal360