

# Jak zarabiać **10K** jako Wirtualna Asystentka?

Ekspertka w działaniu

Jak oferować usługi premium i przyciągać  
idealnych klientów

**KARTY PRACY – DZIEŃ 3**



## EKSPERTKA W DZIAŁANIU

### Jak oferować usługi premium i przyciągać idealnych klientów

#### ĆWICZENIE 1:

Przeczytaj poniższe stwierdzenia i zaznacz, które lepiej opisują Twoje podejście. Następnie zapisz, co możesz zmienić, by myśleć i działać jak ekspertka.

##### ▼ Mentalność usługodawcy

- Konkurencja jest duża, więc muszę konkurować ceną.
- Najpierw się wykażę, potem podniosę ceny.
- Muszę przyjmować każde zlecenie, żeby zarobić.

##### 🔥 Mentalność ekspertki

- Jestem unikalna i mogę tworzyć własne standardy.
- Wartość mojej pracy jest już wysoka, muszę ją właściwie komunikować.
- Wybieram klientów, którzy cenią jakość i są gotowi zapłacić więcej.



##### Twoje refleksje:

W którym miejscu teraz jesteś?

Co możesz zacząć robić inaczej, by działać jak ekspertka?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# EKSPERTKA W DZIAŁANIU

## Jak oferować usługi premium i przyciągać idealnych klientów

### ĆWICZENIE 2:

Odpowiedz na poniższe pytania:

1. Jakie usługi oferuję?
2. Jak się wyróżniam na tle innych? (Np. specjalizacja, unikalne podejście, dodatkowe wsparcie)
3. Czy moja oferta jest jasno określona i atrakcyjna dla klientów premium?
4. Czy komunikuję rezultaty, jakie osiągną moi klienci, czy tylko opisuję, co robię?
5. Co mogę dodać lub zmienić, by podnieść wartość mojej oferty?



Twoje odpowiedzi:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## EKSPERTKA W DZIAŁANIU

### Jak oferować usługi premium i przyciągać idealnych klientów

#### ĆWICZENIE 3:

Wypisz 3 najważniejsze problemy, jakie rozwiązujesz dla swoich klientów.

Jakie rezultaty uzyskują klienci po współpracy z Tobą? (Pomyśl o realnych efektach)

Zmień opis swoich usług na komunikat premium – zamiast

„Piszę posty na Instagram”, spróbuj np.

„Pomagam przedsiębiorcom budować silną markę osobistą i zwiększać sprzedaż dzięki skutecznym treściom na Instagramie.”

**Przykład:**

Było: „Pomagam w obsłudze klienta.”

Po zmianie: „Dzięki mojej strategii obsługi klienta, moi klienci mają 50% więcej powracających klientów i większe zaufanie w branży.”



Twoje zmiany:



## EKSPERTKA W DZIAŁANIU

### Jak oferować usługi premium i przyciągać idealnych klientów

#### ĆWICZENIE 4:

Sprawdź swoje ostatnie 3 posty i stories – czy jasno komunikujesz wartość i rezultaty swojej pracy?

Stwórz jedno zdanie eksperckie, które może znaleźć się w Twoim BIO lub w treściach promujących Twoją ofertę.

#### Struktura:

„Pomagam [grupa docelowa] osiągnąć [rezultat], dzięki [metoda/usługa].”

#### Przykład:

Dla coacha zdrowia i odżywiania:

„Pomagam zapracowanym kobietom odzyskać energię i schudnąć bez restrykcyjnych diet, dzięki świadomemu odżywianiu i prostym nawykom.”

Dla marketingowca / stratega social media:

„Pomagam małym firmom zwiększać sprzedaż online, dzięki skutecznej strategii social media i angażującym treściom.”



Twoje nowe zdanie eksperckie:

.....

.....

.....

.....

.....

## EKSPERTKA W DZIAŁANIU

### Jak oferować usługi premium i przyciągać idealnych klientów

#### ĆWICZENIE 5:

Wypisz 3 pierwsze kroki, które podejmiesz w tym tygodniu, aby wdrożyć strategię premium w swojej działalności.





# GOTOWA NA POZIOM PREMIUM? CZAS DZIAŁAĆ!

Będę wdzięczna za Twoją opinię na temat wyzwania

"Jak zarabiać 10k+ jako Wirtualna Asystentka?"

i serii trzech bezpłatnych szkoleń, które dla Ciebie przygotowałam.

Jaką wartość wynosisz z tych szkoleń, co było dla Ciebie najważniejsze?

Napisz proszę na adres [kontakt@kasiaracisz.pl](mailto:kontakt@kasiaracisz.pl)

Zapraszam do nauki zawodu Wirtualnej Asystentki do mojej Szkoły WA.

Więcej szczegółów:

[SZKOŁA WIRTUALNYCH ASYSTENTEK](#)



"Sukces to nagroda dla odważnych!"

