

# [VIRT:AS]

**Czy Twoja firma powinna budować silną markę?**

Mini workbook z pytaniami, które pomogą Ci to sprawdzić i zacząć zmiany.

**© Virtas 2025. Wszelkie prawa zastrzeżone.**

Ten workbook przygotowaliśmy specjalnie dla Ciebie. Możesz z niego korzystać na własne potrzeby, notować i pracować nad swoją marką. Pamiętaj jednak, aby nie kopiować go ani w całości, ani w części, ani też nie upubliczniać jego treści bez naszej zgody – szanuj naszą pracę włożoną w jego przygotowanie (gdyż z tej właśnie pracy wynikają nasze prawa autorskie).

virtas.design

# [ WPROWADZENIE ]

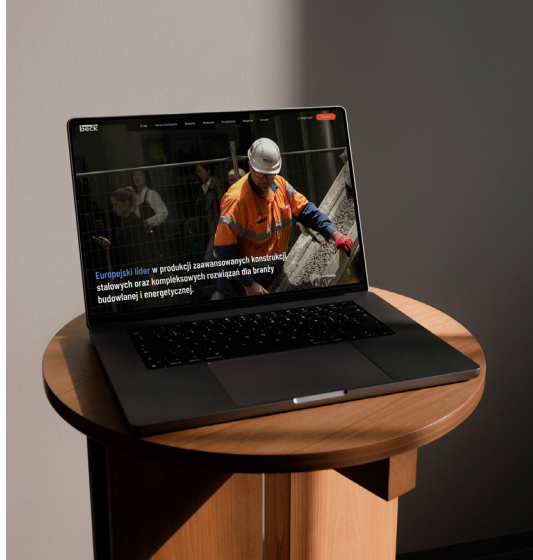
## Dlaczego siła marki w B2B ma znaczenie?

W ostatnich latach rośnie korelacja pomiędzy marką, a rozwojem firmy i jej marżami. Firmy jednak, wciąż skupiają się na efektach “tu i teraz”.

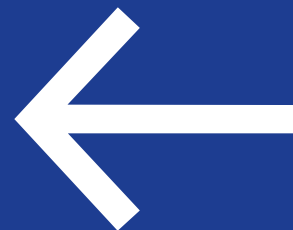
Do tej pory rynki znajdowały się w dobrej koniunkturze, w której popyt przewyższał podaż. Firmy nie musiały przyciągać uwagi klientów, ponieważ działały tradycyjne metody: prosta reklama, prospecting, czy cold calle.

W obecnej sytuacji gospodarczej kupujący są bardziej świadomi, wiele nisz jest nasyconych i dodatkowo pojawiło się AI, które promuje tych, którzy budują swoją obecność w świadomości rynku.

Nadchodzi ostatni moment na skuteczne budowanie marki. W najbliższych latach rozpoznawalność marki będzie jednym z głównych czynników decydujących o wyborze dostawcy.

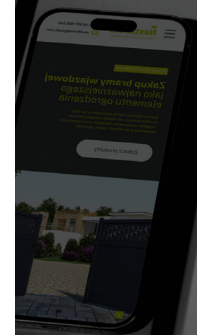


**Marki, które nie istnieją w świadomości rynku, przestaną być brane pod uwagę.**



# Jakie korzyści niesie inwestycja w budowanie marki:

- **Krótszy proces decyzyjny**  
Znana marka w branży zmniejsza poczucie ryzyka u klienta. Drugi czynnik skracający czas decyzji to sama edukacja. Na wiele pytań, które klient do tej pory zadawał na rozmowie handlowej, znajduje odpowiedź w contencie, którym tę markę firma buduje.
- **Obniżenie kosztów marketingu**  
Zwiększenie świadomości marki prowadzi do wzrostu zapytań organicznych, co w konsekwencji skutkuje możliwością zredukowania budżetów reklamowych.
- **Poprawa kwalifikacji leadów**  
Marka pełni rolę filtra o przepustowości klientów, będących w naszym segmencie rynku.
- **Silniejsza marka przyciąga lepszych handlowców i ludzi operacyjnych**  
Handlowcy przekonują rentowniejszych klientów, a operacyjni lepiej ich utrzymują.
- **Zmiana pokoleniowa w firmach klientów**  
Coraz częściej o wyborze dostawców decydują osoby, które dorastały w świecie social mediów i personal branding. Dla nich marka – jest naturalnym elementem procesu zakupowego i jednym z kryteriów oceny wiarygodności.



Systemy AI czerpią wiedzę z treści dostępnych w sieci – artykułów, recenzji, rankingów czy wzmianek w branżowych źródłach.

Im częściej i w bardziej wartościowych kontekstach pojawia się Twoja marka, tym większa szansa, że algorytmy uznają ją za istotną i będą rekomendować ją dalej.

## Dlatego przygotowaliśmy ten workbook

– miejsce na notatki, pytania i ćwiczenia, które możesz wykorzystać w pracy nad swoją marką.

Jeśli już teraz wiesz, że potrzebujesz wsparcia w tym obszarze, zeskanuj kod QR i umów się na bezpłatną rozmowę – wspólnie sprawdzimy, jak możemy Ci pomóc.



Możesz też skontaktować się z nami bezpośrednio:

660-543-886  
kontakt@virtas.pl



**Nie odkładaj decyzji – marki,  
które są spójne i zapadają  
w pamięć, wygrywają na rynku.**

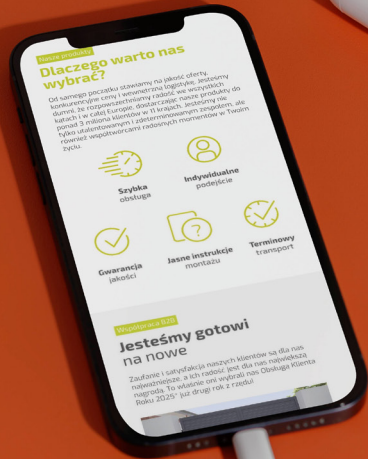
Jeśli ten temat Cię zainteresował i chcesz otrzymać  
pełną wersję naszego workbooka wraz z ćwiczeniami –  
pobierz go tutaj:

[ [↓ POBIERZ WORKBOOK](#) ]

Masz już w rękach workbook, a w nim pierwsze odpowiedzi i pomysły. Nie odkładaj ich do szuflady – wykorzystaj ten moment, kiedy jesteśmy na targach, żeby zrobić kolejny krok.

Umów się od razu na warsztaty Discovery z Virtas:

- Opracujesz jasną propozycję wartości i wyróżniki marki, które staną się fundamentem dla marketingu, sprzedaży i wdrożeń
- Zaprojektujesz komunikację oferty, która trafia w język decydentów i stanowi fundament do tworzenia treści budujących świadomość marki
- Stworzysz markę, która budzi zaufanie wśród działów zakupowych i skraca proces negocjacji
- Otrzymasz argumenty, które łatwo przedstawić zarządowi – liczby, wartości i przewidywalność zamiast pustych haseł
- Zaprojektujesz spójne materiały sprzedażowe i marketingowe, które wspierają handlowców w pozyskiwaniu lepszych kontraktów
- Zbudujesz fundament pod ekspansję na nowe rynki – marka, którą klienci kojarzą z rynku, budzi większe zaufanie partnerów
- Zyskasz spójny plan działań krok po kroku, który łatwo przedstawić zespołowi lub zarządowi i na podstawie którego można podejmować decyzje
- Twój zespół zacznie mówić jednym językiem o marce – uporządkowana komunikacja zwiększa zaangażowanie i przyspiesza realizację celów



# VIRTAS

Zeskanuj QR kod  
i zarezerwuj termin  
już dziś. Spotkajmy  
się i porozmawiajmy –  
być może właśnie od  
tej rozmowy zacznie  
się Twój rebranding.



Jeśli wolisz skontaktować  
się bezpośrednio, napisz  
lub zadzwoń:  
[kontakt@virtas.pl](mailto:kontakt@virtas.pl)  
660-543-886



Strategiczne wdrażanie e-commerce i stron B2B.  
Od marki, przez strategię, po wdrożenie.

virtas.design  
kontakt@virtas.pl  
660-543-886

*Marki, które myślą strategicznie,  
nie muszą konkurować ceną.*

VIRTAS

Jeśli ten temat Cię zainteresował i chcesz otrzymać pełną wersję naszego workbooka wraz z ćwiczeniami –  
pobierz go tutaj:

[ [↓ POBIERZ WORKBOOK](#) ]

VIRT:AS

Zrozum. Zaprojektuj. Wdróż.