

PROJEKTOWANIE / ŚCIEŻKA ZAKUPOWA

Nie optymalizujemy etapów osobno.

Łączymy pierwszy kontakt, zakup, obsługę i retencję w jedną ścieżkę z odpowiedzialnością i sposobem pomiaru.

Zobacz usługę online 

ECOMLABSTUDIO / LABORATORIUM E-BIZNESU

01 / DLA KOGO

Projektowanie ścieżki zakupowej end-to-end

Firmy, które poprawiały pojedyncze elementy sklepu bez trwałej zmiany wyniku.

02 / CO OTRZYMUJESZ

Konkretny rezultat

Dokument projektowy ścieżki klienta.

03 / CZAS I FORMAT

3-4 tygodnie

Praca zdalna + warsztat z zespołem odpowiedzialnym za poszczególne etapy

Spójny projekt ścieżki klienta zamiast zestawu lokalnych optymalizacji.

Zakres i wycenę potwierdzamy po rozmowie - zależą od danych, dostępów i sytuacji firmy.



Pierwsza rozmowa

30 minut · bezpłatnie

02 / CO SPRAWDZAMY LUB PROJEKTUJEMY

Projektowanie ścieżki zakupowej end-to-end

Łączymy pierwszy kontakt, zakup, obsługę i retencję w jedną ścieżkę z odpowiedzialnością i sposobem pomiaru.

PUNKT WYJŚCIA

Checkout albo karta produktu były już poprawiane, ale sprzedaż nadal stoi, bo problem leży między etapami.

01

Pełna mapa

Pierwszy kontakt, rozważanie, zakup, obsługa i retencja w jednym obrazie.

02

Miejsca utraty klienta

Szukamy przerw między etapami, a nie tylko problemów wewnątrz pojedynczego ekranu.

03

Ścieżka docelowa

Projektujemy sposób przejścia klienta przez proces i przypisujemy odpowiedzialność po stronie firmy.

04

Pomiar

Wskazujemy, co mierzyć na każdym etapie, żeby ocenić, czy zmiana działa.

CZAS TRWANIA

3-4 tygodnie

FORMAT

Praca zdalna + warsztat z zespołem odpowiedzialnym za poszczególne etapy

03 / DLA KOGO I CO POWSTAJE

Zakres ma prowadzić do decyzji, nie do kolejnej listy uwag.

Przed startem uzgadniamy problem, oczekiwany rezultat i materiały potrzebne do pracy.

DLA KOGO

- ✓ Firmy, które poprawiały pojedyncze elementy sklepu bez trwałej zmiany wyniku.
- ✓ Zespoły, w których problem leży na styku etapów i odpowiedzialności.

CO OTRZYMUJESZ

- ✓ Dokument projektowy ścieżki klienta.
- ✓ Mapa punktów krytycznych i zależności między etapami.
- ✓ Plan wdrożenia w kolejności priorytetowej z właścicielem i miarą przy każdej zmianie.

EFEKT PRACY

Spójny projekt ścieżki klienta zamiast zestawu lokalnych optymalizacji.

NA START POTRZEBUJEMY

- Rozmowa o obecnej ścieżce i wcześniejszych zmianach.
- Wskazanie osób odpowiedzialnych za kolejne etapy.
- Uzgodnienie danych i materiałów, które opisują zachowanie klienta.

WYCENA PROJEKTU

Po ustaleniu zakresu.

Nie ma jednej ceny dla każdego projektu. Po 30-minutowej rozmowie potwierdzamy zakres, warunki i wycenę odpowiednią do sytuacji firmy.

Od problemu do sprawdzonego następnego kroku.

Od początku wiadomo, co sprawdzamy, kto dostarcza dane lub decyzje i co ma powstać na końcu.

01

Zakres

Ustalamy, gdzie ścieżka zaczyna się i kończy oraz jakie pytanie ma rozwiązać projekt.

02

Mapa obecna

Łączymy etapy, odpowiedzialności i miejsca utraty klienta.

03

Projekt docelowy

Projektujemy ścieżkę, właścicieli i punkty pomiaru.

04

Plan wdrożenia

Porządkujemy zmiany i przekazujemy dokument projektowy zespołowi.

Pracujesz
bezpośrednio z nami.

dr Konrad Liszczyk
E-commerce, procesy, badania

Maciej Zmitrukiewicz
Produkty cyfrowe, AI, jakość stron

NASTĘPNY KROK

Ustalmy, czy ta usługa pasuje do problemu.

Bezpłatna rozmowa: 30 minut. Wrocław i zdalnie w całej Polsce.

[Umów rozmowę ↗](#)

laboratorium.ebiznesu@gmail.com +48 882 762 867



Formularz kontaktowy

Materiał informacyjny, nie indywidualna oferta cenowa. Zakres, cenę i warunki współpracy potwierdzamy przed rozpoczęciem. Opracowano na podstawie aktualnego opisu usługi EcomLabStudio. Aktualizacja: 14.09.2026.