

Wejście na rynek polski

Checklist 30/60/90 dni dla firm zagranicznych

Lista porządkuje pierwsze decyzje przed wejściem na polski rynek: pozycjonowanie, lokalne aktywa web, kampanie testowe i operacyjny rytm pomiaru.

GrowthWinger / CLAIM WINGER sp. z o.o.

Subject: Market-entry checklist for companies entering Poland.

Keywords: Polska, market entry, brand, web, performance

Updated: lipiec 2026

Przed startem

- 1 Zdefiniuj ICP w Polsce osobno od istniejących segmentów z innych rynków.
 - 2 Sprawdź, czy obietnica wartości odpowiada lokalnym kryteriom zakupu.
 - 3 Ustal właściciela decyzji po stronie sprzedaży, marketingu i produktu.
-

Brand i komunikacja

- 1 Przetłumacz nie słowa, lecz argumenty: problem, rezultat, ryzyko i dowód racjonalny.
 - 2 Przygotuj lokalny one-liner, key messages i warianty CTA dla strony oraz kampanii.
 - 3 Usuń claimy, które wymagają lokalnego proofu, jeśli nie ma jeszcze danych z Polski.
-

Web i techniczne SEO

- 1 Utwórz dedykowane URL-e dla Polski, metadane, formularze i politykę prywatności.
 - 2 Dodaj hreflang, canonicale, sitemapę i stronę kontaktu zgodną z lokalnym zaufaniem.
 - 3 Upewnij się, że lead trafia do jednego systemu z oznaczeniem rynku i źródła.
-

Akwizycja i pomiar

- 1 Zaczynij od testów intencji: search, LinkedIn lub Meta zależnie od cyklu zakupu.
- 2 Mierz nie tylko CPL, lecz jakość rozmów, MQL/SQL, koszty pierwszego insightu.
- 3 Zaplanuj decyzję po 30 dniach: skalować, zmienić segment czy poprawić ofertę.

Następny krok

Jeżeli checklist pokazuje kilka otwartych decyzji, wyślij krótki brief. Wróćmy z rekomendacją kolejności działań.

<https://growthwinger.com/kontakt/>