



CHECKLISTA

**CO SPRAWDZIĆ PRZED I PO STARCIE
SKLEPU INTERNETOWEGO?**

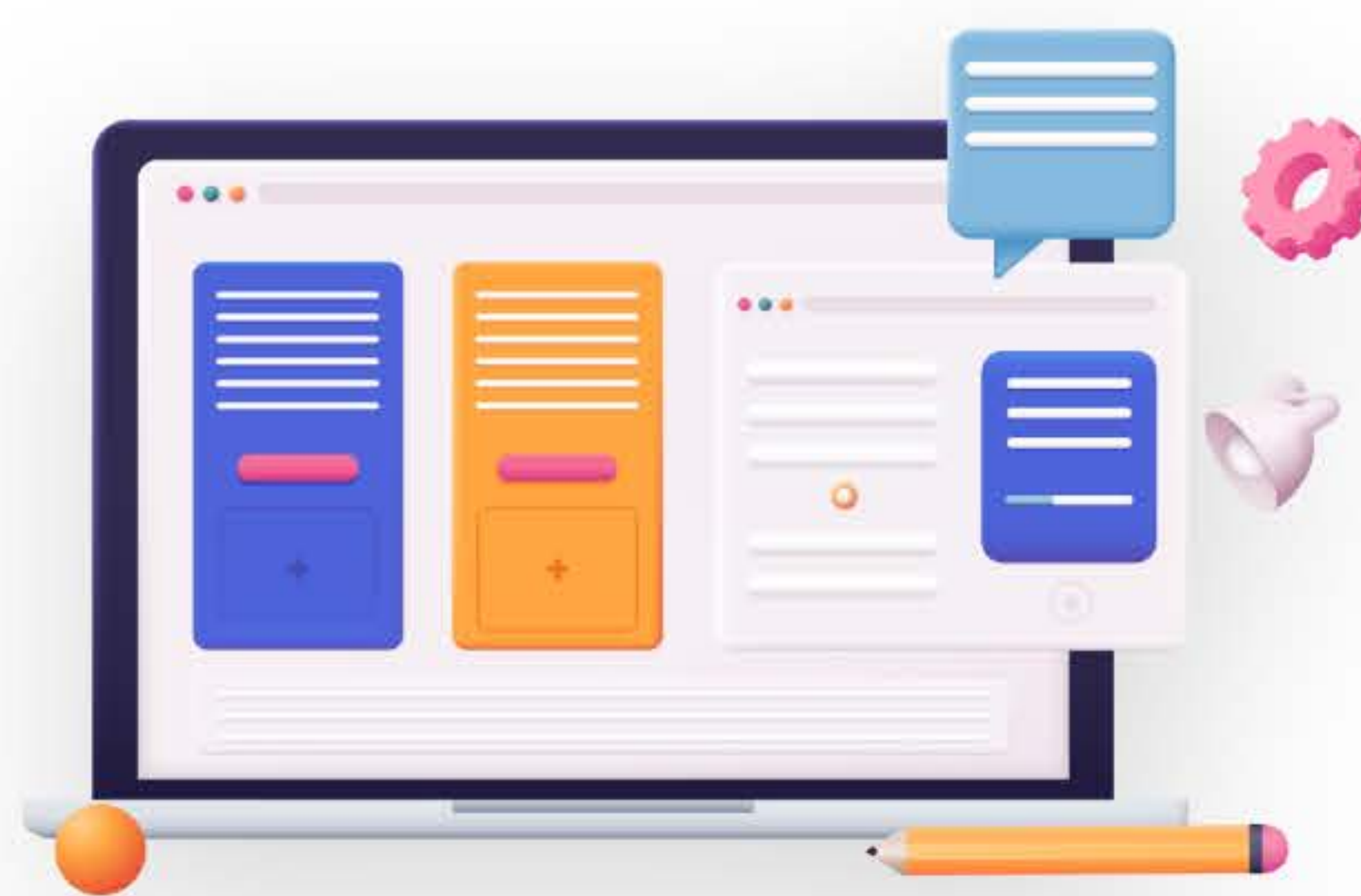
I. Oferta i produkt

- ☐ Czy mam jasno określoną grupę docelową i potrzeby klientów?
- ☐ Czy oferta produktowa odpowiada na realne problemy?
- ☐ Czy wybrałem model zaopatrzenia: magazyn/dropshipping/3PL?
- ☐ Czy każdy produkt ma zdjęcia, opisy, cenę, dostępność i warianty?
- ☐ Czy wdrożyłem cross-selling i up-selling?
- ☐ Czy struktura kategorii i filtrowanie są intuicyjne?



II. Zespół i partnerzy biznesowi

- ☐ Czy mam określone kompetencje potrzebne do prowadzenia sklepu?
- ☐ Czy ktoś odpowiada za obsługę klienta, marketing, logistykę, rozwój?
- ☐ Czy korzystam ze wsparcia zewnętrznych partnerów (agencja, IT, fulfillment)?
- ☐ Czy wiem, co delegować, a co robić wewnętrznie?
- ☐ Czy partnerzy są sprawdzeni, terminowi i elastyczni?
- ☐ Czy zespół i dostawcy znają cele i są odpowiednio wdrożeni?



III. Technologia i platforma

- ☐ Czy wybrałem właściwą platformę (SaaS/open-source/dedykowana)?
- ☐ Czy domena i hosting są już aktywne?
- ☐ Czy szablon graficzny jest responsywny i szybki?
- ☐ Czy sklep działa płynnie na mobile'u?
- ☐ Czy zintegrowałem systemy płatności, dostawy, ERP/CRM?



IV. Formalności i bezpieczeństwo

- ☐ Czy mam zarejestrowaną działalność i wybraną formę prawną?
- ☐ Czy opublikowałem regulamin, politykę prywatności i RODO?
- ☐ Czy mam aktywny certyfikat SSL (HTTPS)?
- ☐ Czy systemy płatności są zgodne z PCI DSS?
- ☐ Czy stosuję silne hasła i aktualizuję CMS?
- ☐ Czy polityka zwrotów i reklamacji jest przejrzysta?



V. Logistyka i realizacja zamówień

- ☐ Czy mam wybrany model fulfillmentu?
- ☐ Czy stany magazynowe aktualizują się automatycznie?
- ☐ Czy oferuję różne metody płatności (BLIK, karta, ratalne)?
- ☐ Czy klient ma wybór dostawy (kurier, paczkomat, odbiór osobisty)?
- ☐ Czy proces zwrotów i reklamacji jest prosty i dostępny?
- ☐ Czy klient otrzymuje powiadomienia o statusie zamówienia?



VI. Marketing i promocja

- ☐ Czy mam plan działań przed startem (pre-launch, landing page)?
- ☐ Czy SEO techniczne i contentowe są wdrożone?
- ☐ Czy kampanie Google Ads i Meta Ads są gotowe i przetestowane?
- ☐ Czy profile społecznościowe są aktywne i zaplanowane?
- ☐ Czy wdrożyłem e-mail marketing i automatyzacje (porzucone koszyki)?
- ☐ Czy sprzedaż wielokanałowa (Allegro, Ceneo, Amazon) jest podpięta?



VII. UX i konwersja

- ☐ Czy nawigacja i ścieżka zakupowa są proste i logiczne?
- ☐ Czy wyszukiwarka działa z autouzupełnianiem i toleruje błędy?
- ☐ Czy mam komplet kluczowych stron: O nas, Kontakt, FAQ, Regulaminy?
- ☐ Czy proces zakupowy (checkout) działa bez konta?
- ☐ Czy wdrożyłem system opinii i zbieram UGC?
- ☐ Czy CTA są widoczne i motywujące do działania?



VIII. Analityka i optymalizacja

- ☐ Czy GA4 i Google Search Console są poprawnie skonfigurowane?
- ☐ Czy używam narzędzi typu Hotjar/Clarity do analizy zachowań użytkowników?
- ☐ Czy monitoruję social media (np. Brand24)?
- ☐ Czy dane klientów trafiają do CRM?
- ☐ Czy prowadzę testy A/B (CTA, layout, content)?
- ☐ Czy śledzę KPI: CTR, bounce rate, konwersje, LTV, CAC?



IX. Retencja i lojalność

- ☐ Czy komunikuję wartości marki zgodne z oczekiwaniami klientów?
- ☐ Czy działa program lojalnościowy lub gamifikacja?
- ☐ Czy rekomendacje produktów są personalizowane (AI/CRM)?
- ☐ Czy promuję opinie klientów i treści UGC?
- ☐ Czy obsługa klienta działa omnichannel (czat, e-mail, social, telefon)?
- ☐ Czy wdrożone są chatboty i automatyzacja komunikacji?

