

MAGDALENA NELKE | MN PROJECT

Strategiczna lokalizacja i komunikacja B2B (PL / DE / EN)

Chronię firmy przed błędami komunikacyjnymi, które kosztują utratę klientów i zamówień.

CZYM SIĘ ZAJMUJĘ

- Pomagam firmom B2B wypracować komunikację, która buduje zaufanie na rynkach zagranicznych, zanim dojdzie do pierwszej rozmowy z klientem.
- Pracuję z firmami o złożonych lub szerokich ofertach: na rynku polskim i zagranicznym, szczególnie niemieckim.
- Identyfikuję bariery komunikacyjne, które kosztują firmy klientów i zamówienia.



PROBLEM KLIENTA

Inwestujesz w targi, zespół sprzedaży i stronę internetową.

(Zagraniczny) klient odwiedza profil i znika.

- Nie dlatego, że produkt zawodzi.
- Dlatego, że **komunikacja nie zbudowała zaufania.**
- Po targach lub pierwszym kontakcie klient nie rozumie:
 - *Jakie rozwiązanie wybrać?*
 - *Co z Twojej oferty jest dla niego najlepsze?*
 - *Dlaczego właśnie postawić na Twoją firmę?*

Tu właśnie zaczyna się moja praca.



KLUCZOWY INSIGHT

Wiele firm błędnie zakłada, że wystarczy powielić komunikację na rynek zagraniczny bez dostosowania jej do sposobu myślenia tamtejszych odbiorców. **To kardynalny błąd.**

- Często komunikacja marki nie odpowiada na sposób, w jaki klienci podejmują decyzje na danym rynku.
- Nawet poprawnie przetłumaczone treści pozostają: **zbyt produktowe, nieczytelne w strukturze, oderwane od kontekstu odbiorcy.**

Chodzi o to, czy klient rozumie ofertę i potrafi podjąć decyzję.

BRZMI ZNAJOMO?

Gdy prezentacja nie prowadzi do decyzji

Jest poprawna, ale nie przekłada się na zaufanie, ani nie uruchamia kolejnego kroku ze strony inwestora.

Producenci z szerokim portfolio

Klient gubi się w ofercie i nie wie, od czego zacząć, bo oferta nie prowadzi do współpracy.

Gdy komunikacja online „nie dowozi”

Jest aktywność, są treści, ale nie ma rozmów ani zapytań.

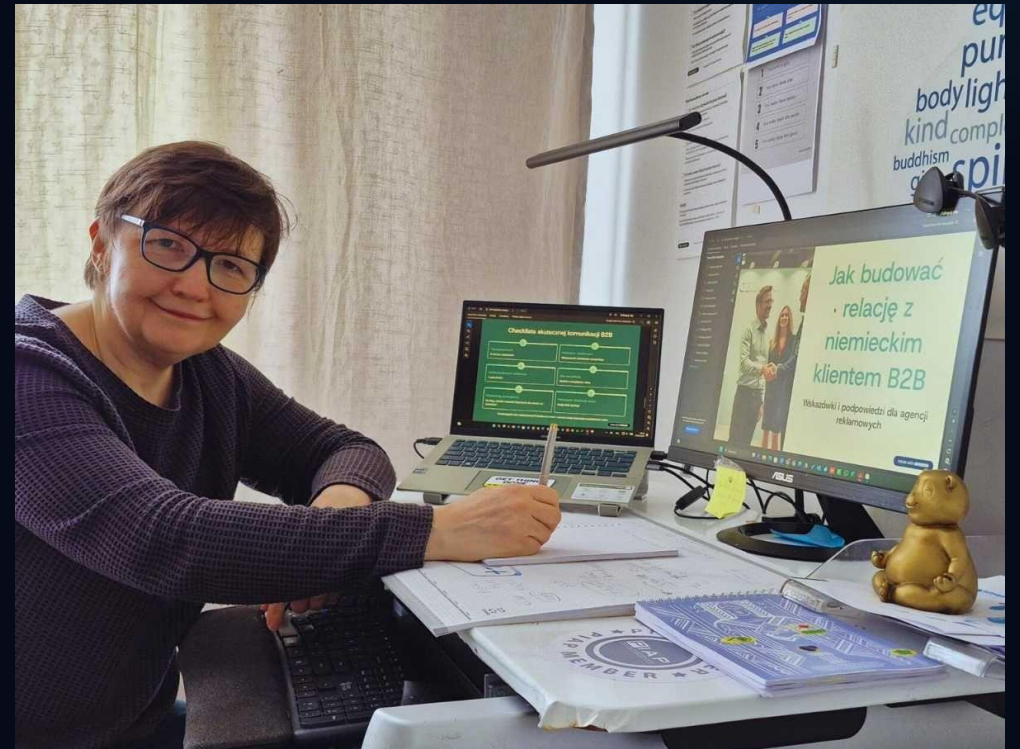
Gdy strona nie działa na rynku niemieckim

Brakuje lokalnego kontekstu i konkretności, efekt: klient wychodzi, zanim zrozumie ofertę.

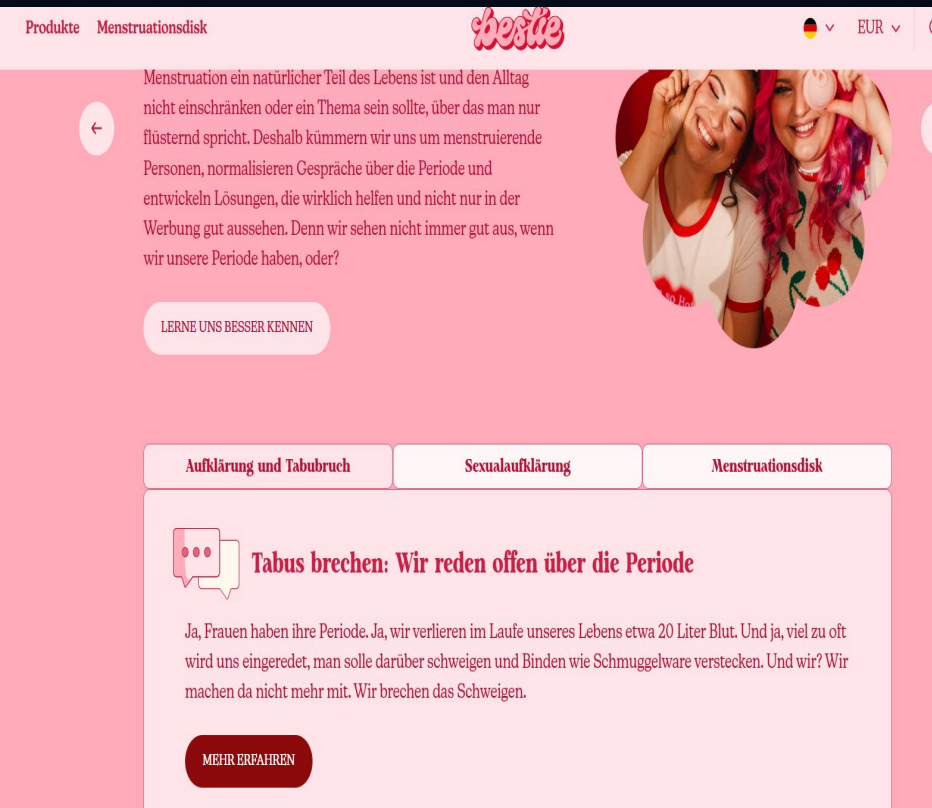
JAK PRACUJĘ

- Identyfikuję bariery, które opóźniają decyzję klienta.
- Porządkuję komunikację wokół procesu decyzyjnego.
- Dopasowuję przekaz do specyfiki rynku (PL / DE / EN).
- Przekształcam złożone oferty w klarowne decyzje biznesowe.
- Projektuję komunikację jako spójny system, nie zbiór pojedynczych działań.

Efekt: klient rozumie ofertę i wie, dlaczego warto wybrać Twoją firmę.



CASE STUDY: BESTIE



PROJEKT

Polska marka femtech (startup) wchodząca na rynek niemiecki

WYZWANIE KULTUROWE

Zachować inkluzywną, empatyczną i przełamującą tabu tożsamość marki przy jednoczesnym wzmocnieniu wiarygodności wśród niemieckich klientek Gen Z.

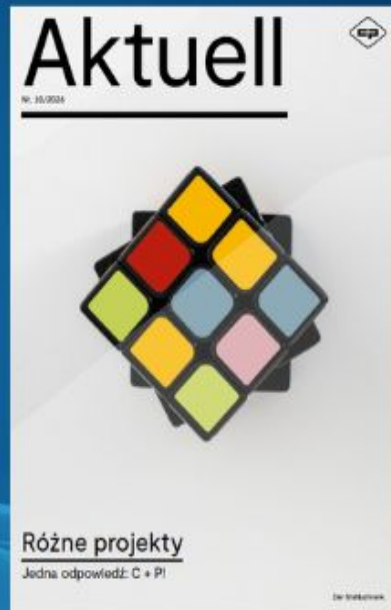
ZAKRES

Pełna adaptacja komunikacji, lokalizacja strony, regulaminy, UX, social media, lokalizacja audiowizualna, lokalizacja karuzel na Instagram, pitch deck inwestorski (EN), polityka prywatności, stworzenie Impressum, adaptacja Ogólnych Warunków Sprzedaży.

EFEKT

Marka brzmi naturalnie po niemiecku – bez utraty swojej tożsamości i wartości.

CASE STUDY: C+P MÖBELSYSTEME



PROJEKT

Niemiecka firma produkcyjna z zakładem w Polsce

WYZWANIE

Jak sprawić, żeby komunikacja niemieckiej centrali do polskich pracowników brzmiała wiarygodnie i kulturowo adekwatnie – nie jak przetłumaczony komunikat.

ZAKRES

Lokalizacja newslettera DE/PL, LinkedIn, tone of voice, employer branding

EFEKT

Komunikacja wewnętrzna, którą pracownicy rozumieją i z którą się utożsamiają.

CASE STUDY: HEADWEAR PROFESSIONALS



PROJEKT

Adaptacja komunikacji marketingowej na rynek niemiecki dla producenta czapek

WYZWANIE

Jak ułatwić klientom B2B szybkie podjęcie decyzji o współpracy.

ZAKRES

Marketingowe tłumaczenie i transkrecja (DE). Dopasowanie komunikacji do specyfiki rynku niemieckiego. Opracowanie materiałów wspierających sprzedaż (m.in. lookbook targowy).

EFEKT

Ułatwienie klientom zrozumienia oferty i poruszania się po niej w kontekście targów.

CASE STUDY: TRANSKREACJA EVP



PROJEKT

Employer Value Proposition dla międzynarodowej firmy produkcyjnej (NDA)

WYZWANIE

EVP oparte na grze słów w języku niemieckim – znaczenie na kilku poziomach, trudne do przeniesienia na rynek polski bez utraty sensu i zamierzonego efektu.

ZAKRES

- Analiza znaczeń i kontekstu kulturowego EVP
- Opracowanie kierunków komunikacji (3 warianty hasła)
- Dopasowanie komunikacji do realiów i percepcji pracowników w Polsce

EFEKT

3 kierunki EVP dopasowane do rynku polskiego: każdy zachowuje sens oryginału i jest gotowy do wdrożenia.

DLACZEGO TO DZIAŁA?

Decyzja

Skupienie na procesie decyzji klienta.

Rynki

Rozumienie różnic między rynkami (DE, EN ≠ PL).

Empatia

Wrażliwość kulturowa i empatia w przekazie.

Klarowność

Jasność zamiast nadmiaru treści.

System

Komunikacja jako spójny system, zamiast przypadkowych treści.

Zaufanie

Buduję komunikację, która przekonuje, zanim pojawi się pierwsze zapytanie.

EKSPERTYZA I WARTOŚCI

18

lat doświadczenia w marketingu

700+

materiałów content marketingowych w 3
językach: PL/ DE / EN

100+

wywiadów z właścicielami i klientami

Tworzę mosty między firmą a odbiorcami, dzięki strategicznym treściom.

Wrażliwość kulturowa: wiem, jak wzmacnia się wiarygodność w Polsce, Niemczech i na rynkach anglojęzycznych.

FORMUŁA WSPÓŁPRACY

Każda współpraca zaczyna się od Twojego konkretnego problemu

Strona www i widoczność online

Dostosowanie strony i przekazu do oczekiwań (zagranicznego) klienta – PL, DE lub EN.

Strategia komunikacji

Opracowanie strategii co, gdzie i jak komunikować – żeby budować zaufanie i widoczność na właściwych rynkach.

Lokalizacja i adaptacja treści

Materiały marketingowe, targowe, social media – zaadaptowane kulturowo, nie tylko przetłumaczone.

LinkedIn i wizerunek firmy online

Zarządzanie wizerunkiem firmy i osób decyzyjnych na LinkedIn – budowanie widoczności i wiarygodności na rynku polskim i zagranicznym.

Warsztat strategiczny

Dla firm, które chcą zrozumieć gdzie leżą bariery komunikacyjne i jak je usunąć, przy zaangażowaniu zespołu.

Sprawdźmy, czy to ma sens w Twojej sytuacji

Zacznij od bezpłatnego audytu komunikacji (bez zobowiązań),
żeby przekonać się, czy i jak mogę pomóc.

MAGDALENA NELKE

 mnproject.pl

 kontakt@mnproject.pl

Zarezerwuj termin:

app.cal.eu/mnproject/20min

