

PORTFOLIO • B2B LEAD RESEARCH & LIST BUILDING (PL+DE)

ResearchProPL

Portfolio pokazujące proces budowania list leadów B2B: research firm, weryfikacja danych, segmentacja, scoring, źródła oraz rekomendacje do outreach. Dokument zawiera wersję PL i DE.

Lead Generation

B2B Research

Data Validation

Google Sheets / Excel

Segmentation

Delivery time: 24–48h • Availability: 30–40h/week • Format: Sheets/Excel + Summary

PL — Wprowadzenie

Tworzę listy leadów B2B w modelu: **research** → **weryfikacja** → **segmentacja** → **scoring** → **gotowa tabela**. Klient otrzymuje dane w formacie gotowym do outreach (CRM / cold email / sprzedaż).

PL — Co otrzymujesz

- Google Sheets/Excel z leadami i aktywnymi źródłami (URL)
- segmentacja (branża, kraj, wielkość, model sprzedaży)
- weryfikacja danych (strona, e-mail, LinkedIn)
- scoring leadów (A/B/C) i rekomendacje kolejności kontaktu

PL — Przykładowe pola w tabeli

- Nazwa firmy, URL, kraj, branża
- Kontakt (e-mail / LinkedIn / stanowisko)
- Źródło + uwagi do weryfikacji
- Scoring (A/B/C) + priorytet

DE — Einführung

Ich erstelle B2B-Leadlisten nach einem klaren Prozess: **Recherche** → **Validierung** → **Segmentierung** → **Scoring** → **fertige Tabelle**. Sie erhalten Daten, die sofort für Outreach (CRM / Cold Email / Vertrieb) genutzt werden können.

DE — Was Sie erhalten

- Google Sheets/Excel mit Leads und Quellen (URL)
- Segmentierung (Branche, Land, Größe, Sales-Modell)
- Datenvalidierung (Website, E-Mail, LinkedIn)
- Lead-Scoring (A/B/C) und Kontakt-Prioritäten

DE — Beispiel-Spalten

- Firmenname, URL, Land, Branche
- Kontakt (E-Mail / LinkedIn / Position)
- Quelle + Validierungsnotizen
- Scoring (A/B/C) + Priorität

Spis treści / Inhaltsverzeichnis

Case Study #1 — Lista leadów 100 firm / Leadliste 100 Firmen	PL+DE
Case Study #2 — Partnerzy/dostawcy / Partner & Lieferanten	PL+DE
Case Study #3 — Outreach-ready / Outreach-ready	PL+DE
Pakiety / Pakete	PL+DE
Uwaga / Hinweis	PL+DE

CASE STUDY #1

Lista leadów B2B (100 firm) — segmentacja i scoring

Format: Sheets/Excel

Czas / Zeit: 24h

Zakres / Umfang: 100 firm + kontakty

Cel / Ziel: outreach sprzedażowy

PL — Zakres

- research 100 firm spełniających kryteria klienta
- kontakt: e-mail lub LinkedIn (jeśli dostępny)
- segmentacja + scoring A/B/C
- kolumna „uwagi” (co warto podkreślić w outreach)
- link do źródła (URL) przy każdym leadzie

DE — Umfang

- Recherche von 100 Unternehmen nach Kundenvorgaben
- Kontakt: E-Mail oder LinkedIn (falls verfügbar)
- Segmentierung + Scoring A/B/C
- Notizen: was im Outreach erwähnt werden sollte
- Quelle (URL) zu jedem Lead

100

Leads

A/B/C

Scoring

URLs

Sources included

Lead Generation

B2B Research

Google Sheets

Data Validation

Segmentation

CASE STUDY #2

Lista partnerów / dostawców — weryfikacja i kryteria

Format: Sheets + Summary

Czas / Zeit: 48h

Zakres / Umfang: 50–80 firm

Cel / Ziel: partnerstwa i sourcing

PL — Zakres

- research firm w wybranym kraju/branży
- sprawdzenie oferty i dopasowania do kryteriów
- weryfikacja danych + źródła
- rekomendacja: kogo kontaktować najpierw

DE — Umfang

- Recherche nach Unternehmen in Land/Branche
- Prüfung von Angebot und Fit zu Kriterien
- Datenvalidierung + Quellen
- Empfehlung: wen zuerst kontaktieren

Przykładowe kryteria / Beispiel-Kriterien

Country: DE/AT/CH • Industry: E-commerce / wholesale • MOQ • Shipping • Reviews • Contact availability

Supplier Research

Sourcing

Verification

Google Sheets

B2B

Outreach-ready — rekomendacje wiadomości i segmentów

Format: Sheets + Templates

Czas / Zeit: 24–48h

Zakres / Umfang: 2–3 segmenty

Cel / Ziel: skuteczniejszy kontakt

PL — Co otrzymuje klient

- segmenty leadów + argumenty dopasowane do segmentu
- rekomendowane punkty wiadomości (value proposition)
- szablon wiadomości (krótki i rzeczowy)
- checklist: jak i kiedy kontaktować, follow-up

DE — Deliverables

- Lead-Segmente + passende Argumente
- Value Proposition pro Segment
- Kurze Outreach-Vorlage
- Checklist: Timing und Follow-ups

PL — przykładowy szablon

Temat: Współpraca w obszarze [X] — krótka propozycja

- 1) Dlaczego piszę (dopasowanie)
- 2) Wartość (2–3 zdania)
- 3) Pytanie o rozmowę / następny krok

DE — Beispiel-Vorlage

Betreff: Zusammenarbeit im Bereich [X] — kurzer Vorschlag

- 1) Warum ich schreibe (Fit)
- 2) Mehrwert (2–3 Sätze)
- 3) Frage nach nächstem Schritt

Outreach

Templates

Segmentation

Lead List

B2B

Pakiety / Pakete

PL — Pakiety

- Lead list 100 firm (research + segmentacja + źródła)
- Lead list 300 firm (większa baza + scoring)
- Partner/Supplier list (weryfikacja kryteriów)

DE — Pakete

- Leadliste 100 Firmen (Recherche + Segmentierung + Quellen)
- Leadliste 300 Firmen (größere Datenbasis + Scoring)
- Partner-/Lieferantenliste (Kriterienprüfung)

- Outreach-ready (segmenty + szablony + rekomendacje)

- Outreach-ready (Segmente + Vorlagen + Empfehlungen)

Uwaga / Hinweis

PL — Uwaga

Portfolio zawiera przykłady anonimizowane i pokazuje format deliverables. Dane marek i klientów zostały usunięte. Kontakt i ustalenia realizacji odbywają się przez platformę.

DE — Hinweis

Dieses Portfolio enthält anonymisierte Beispiele und zeigt das Format der Deliverables. Marken- und Kundendaten wurden entfernt. Kontakt und Projektabstimmungen erfolgen über die Plattform.