



Checklista

PROFIL, KTÓRY BUDUJE
ZAUFAWIE
(DLA RĘKODZIELNICZEK,
BRANŻY BEAUTY,
WELLNESS I FRYZJEREK)



WSTĘP

Ta Checklista została stworzona z myślą o kobietach z branży rękodzieła, beauty, wellness i fryzjerstwa — takich, które chcą zacząć świadomie budować swoją markę, ale czują chaos, niepewność i brak jasnego planu. Jeśli masz w sobie pasję, tworzysz piękne rzeczy, świadczysz usługi z sercem, ale nie wiesz od czego zacząć, jak pokazać siebie, jak mówić o swojej pracy czy jak budować relacje z klientkami — ta Checklista jest właśnie dla Ciebie.

Jaki problem rozwiązuje?

- pomaga uporządkować myśli i działania zanim zaczniesz budować swoją markę,
- prowadzi krok po kroku przez najważniejsze elementy, o których większość osób nie wie lub zapomina,
- usuwa strach przed pierwszym krokiem, pokazując dokładnie, co zrobić i w jakiej kolejności,
- pozwala uniknąć najczęstszych błędów: publikowania tylko zdjęć produktów, braku historii, braku pokazania siebie,
- pokazuje, jak budować markę opartą na relacji, zaufaniu i wrażliwości — czyli marketing empatyczny w praktyce.

W czym Ci pomoże?

- zrozumiesz, jak zacząć i jakie elementy musisz mieć przygotowane zanim wejdiesz „oficjalnie” w Social media,
- nauczysz się zbudować fundament marki, która przyciąga, a nie „sprzedaje na siłę”,
- zobaczysz, jak krok po kroku pokazać siebie, swoje doświadczenie, swoją historię i pasję,
- uporządkujesz działania tak, aby każdy następny krok miał sens,
- poczujesz spokój, pewność i gotowość do działania.

To jest Twoje pierwsze narzędzie, które zdejmuje presję i pozwala zacząć budowanie marki w sposób prosty, ciepły i skuteczny.



1. FUNDAMENT MARKI – KIM JESTEŚ I CO NIESIESZ?

- ☐ Mam jasno opisaną swoją misję – w jednym zdaniu.
- ☐ Potrafię wytłumaczyć, dlaczego robię to, co robię.
- ☐ Umieszczam krótką historię swojej drogi na stronie „O mnie” lub w przypiętym poście.
- ☐ Pokazuję twarz – minimum raz w tygodniu (rolki, story, zdjęcie).
- ☐ Klientka wie, jakie wartości są dla mnie ważne.

2. BIO, KTÓRE PRZYCIĄGA (IG/Facebook)

- ☐ Mam klarowne Bio: dla kogo + co robię + po co + link.
- ☐ Link prowadzi do darmowego materiału (np. Checklisty).
- ☐ W Bio nie ma chaosu – tylko trzy elementy: kim jestem, co robię, co masz kliknąć.
- ☐ Używam jednego CTA przez min. 30 dni, żeby algorytm i ludzie to zapamiętali.



3. ZDJĘCIA TO ZA MAŁO – POKAŻ PROCES

- [] Pokazuję swoją pracę „od kuchni”: dłonie, materiały, narzędzia, etapy.
- [] Raz w tygodniu nagrywam krótką rolkę „behind the scenes”.
- [] Pokazuję, jak wygląda pakowanie, dbanie o detale, przygotowanie klientki.
- [] Tłumaczę, dlaczego dana technika, produkt lub włókno ma znaczenie

4. EDUKACJA – TWOJE TREŚCI MUSZĄ POMAGAĆ

- [] Raz w tygodniu nagrywam poradę edukacyjną (40–90 sekund).
- [] Zapisuję sobie pytania, które zadają klientki – i robię z nich rolki.
- [] Uczę o pielęgnacji, materiałach, procesach, składach, włóknach, kolorach.
- [] Moje treści rozwiązują realny problem, a nie tylko „ładnie wyglądają”.



5. STORYTELLING – LUDZIE KOCHAJĄ HISTORIE

- ☐ Opowiadam, jak zaczynałam i jakie błędy popełniałam.
- ☐ Pokazuję, jak wygląda mój dzień pracy.
- ☐ Dzielę się emocjami, a nie tylko gotowym efektem.
- ☐ Raz w miesiącu opowiadam historię klientki (bez danych osobowych).

6. PROFIL, KTÓRY BUDUJE ZAUFANIE

- ☐ Mam przypięty post: „O mnie + co znajdziesz na tym profilu”.
- ☐ Mam przypięty drugi post z darmowym materiałem.
- ☐ Moje zdjęcie profilowe jest aktualne i wyraźne.
- ☐ Wyróżnione relacje są uporządkowane: O mnie / Oferta / Opinie / Kulisy.

7. JĘZYK EMPATII – JAK PISZESZ?

- ☐ Zwracam się do klientki jak do koleżanki: ciepło, prosto, zrozumiale.
- ☐ Nie używam języka sprzedażowego „Kup teraz!” – zamiast tego: „Zobacz, czy to dla Ciebie”.
- ☐ Pokazuję, że znam jej obawy – np. strach przed ceną, wstyd przed kamerą.
- ☐ Mówię o problemach, ale nigdy nie straszę.



8. OFERTA, KTÓRĄ ŁATWO ZROZUMIEĆ

- [] Mam jasno opisane usługi lub produkty.
- [] Klientka wie: co dostaje, dla kogo jest oferta i jaki będzie efekt.
- [] Mam wyróżnioną relację „Oferta”.
- [] Ceny są widoczne – nie zmuszam do pisania „Priv”.

9. CTA – CZYTELNE I DELIKATNE

- [] Jedno proste zaproszenie na końcu postów/rolek: „Chcesz więcej? Link w bio.”
- [] CTA jest spójne przez 30 dni.
- [] Nie zmieniam co chwilę kierunku, żeby nie gubić odbiorczyń.

10. REGULARNOŚĆ – PLAN, KTÓRY DZIAŁA

- [] Wiem jakie treści publikuję w poniedziałek, środę i piątek.
- [] Raz w tygodniu dodaję edukację.
- [] Raz w tygodniu dodaję storytelling.
- [] Raz w tygodniu dodaję kulisy pracy.
- [] Minimum 2 relacje dziennie, by budować bliskość

11. MARKA JAKO RELACJA

- ☐ Odpowiadam na komentarze i wiadomości.
- ☐ Pamiętam imiona stałych klientek.
- ☐ Dbam o atmosferę przy każdej rozmowie.
- ☐ Tworzę spokojną, wspierającą przestrzeń.

12. SPRAWDŹ SWÓJ PROFIL W 5 MINUT

- ☐ Czy nowa osoba wie, kim jesteś?
- ☐ Czy wie, czym się zajmujesz?
- ☐ Czy wie, jak jej pomagasz?
- ☐ Czy ma powód, żeby zostać?
- ☐ Czy od razu widzi link do darmowego materiału?





BONUS: Dlaczego klienci nie kupują samych zdjęć?

Często widzę profile, które mają przepiękne zdjęcia produktów... i prawie zero sprzedaży.

- Wiesz dlaczego?
- Bo zdjęcie **NIE BUDUJE RELACJI**.
- Zdjęcie nie opowie Twojej historii. Zdjęcie nie pokaże Twojego charakteru, energii, ciepła. Zdjęcie nie uspokoi klientki, że jest w dobrych rękach.
- Dlatego: zdjęcia są świetne. Ale muszą iść w parze z edukacją, pokazaniem procesu i Twoją obecnością.

BONUS: 10 pomysłów na szybkie rolki edukacyjne.

- 3 najczęstsze błędy klientek (np. pielęgnacja, wybór włóczki, koloru).
- Jak dbać o produkt/usługę po zakupie?
- Jak dobrać odpowiedni materiał/kosmetyk?
- Co polecasz dla wieku 40+ lub 50+?
- Jak wygląda Twój proces od kulis?
- Jak rozpoznać dobrą jakość?
- Czego unikać przy wyborze specjalistki?
- Twoja historia w 30 sekund.
- Najczęstsze mity w Twojej branży.
- Prosta porada „na dziś”.



Dziękuję



PODSUMOWANIE

Ta Checklista pomoże Ci uporządkować profil tak, aby budził zaufanie, spokój i profesjonalizm.

Twoje klientki potrzebują nie tylko efektów Twojej pracy – one potrzebują Ciebie.

Twojej wiedzy. Twojego ciepła. Twojego podejścia.

Z tą Checklistą zrobisz to krok po kroku.



- Śledź mnie na Instagramie:



- Odwiedź mój blog: [Twój link do bloga]



- Dołącz do mojej społeczności na Facebooku:



Kliknij w Ikonki

pozdrowiam z uśmiechem

Małgosia

