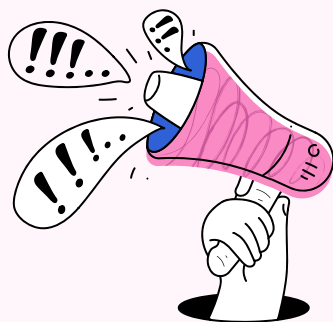




6 PYTAŃ, PO KTÓRYCH WIESZ, CZY TWÓJ PROFIL PRACUJE NA KLIENTA, CZY TYLKO ŁADNIE WYGLĄDA.

*Mini-audyty social mediów dla małych firm.
10 minut. Bez teorii. Bez wstydu.*

MARLENA SKUPIŃSKA



Cześć!

Jestem Marlena i cieszę się, że tu jesteś.
Ten mini-audyt to Twój osobisty kompas w świecie social mediów. Zapomnij o skomplikowanej teorii i ocenianiu, skupimy się na tym, co naprawdę działa dla Twojej firmy.
Wypełnij go szczerze, a po 10 minutach będziesz wiedzieć, co dalej.

Jak to działa?

Po prostu odpowiedz na pytania, zaznaczając opcje, które najlepiej pasują do Twojej sytuacji.
Potraktuj to jak rozmowę ze mną, jestem tu, żeby Cię wesprzeć.

Gotowa/y na małe odkrycia? Zaczynamy!

Żanim ruszymy: Mały słowniczek



Rozmawiamy tym samym językiem.

- **Profil:** Twoja wizytówka w social mediach, miejsce, gdzie pokazujesz kim jesteś i co robisz.
- **Bio:** Krótki opis na górze Twojego profilu – klucz do pierwszego wrażenia.
- **Highlight:** Wyróżniona relacja na Twoim profilu, która zostaje na dłużej.
- **CTA (Call To Action):** Wezwanie do działania, które mówisz swoim odbiorcom, np. „Napisz do mnie”, „Sprawdź link w bio”.
- **Słowo-klucz w DM:** Konkretnie słowo, które odbiorca wysła Ci w wiadomości, by otrzymać np. Twój darmowy materiał.
- **Lejek:** Proces prowadzenia klienta od momentu, gdy Cię zobaczy, do momentu, gdy zostanie Twoim płacącym klientem.
- **Algorytm Instagrama:** Zestaw zasad, według których Instagram decyduje, co pokazać użytkownikom – pracuj z nim, a nie przeciwko niemu.

Pytanie 1

Czy Twój profil jasno komunikuje, komu pomagasz i jak rozwiązujesz jego problemy? Pomyśl o osobie, która trafia na Twój profil po raz pierwszy – czy od razu wie, czy jest we właściwym miejscu?

- Tak, od razu widać, że to miejsce dla niej.
- Chyba tak, ale może być potrzebna chwila na zrozumienie.
- Nie wiem, czy moje bio i posty mówią to wystarczająco wyraźnie.

Pytanie 2

Czy Twoje treści (posty, rolki, stories) zachęcają do interakcji, a nie tylko do biernego przeglądania? Czy Twoi odbiorcy wchodzi w dialog z Tobą?

- Często dostaję pytania, komentarze, wiadomości.
- Czasem ktoś coś skomentuje lub polubi.
- Raczej nikt nie reaguje na moje treści.

Pytanie 3

Czy potrafisz wskazać, w jaki sposób Twój profil przekłada się na Twoje cele biznesowe? Czy wiesz, jakie konkretne działania na profilu prowadzą do pozyskania klienta?

- Tak, widzę jasne powiązanie między moimi działaniami w social mediach a klientami.
- Widzę pewne powiązania, ale są one nie do końca precyzyjne.
- Nie potrafię powiedzieć, jak mój profil pomaga mi zdobywać klientów.

Pytanie 4

Czy Twoje BIO i „słowa klucze” w nim zawarte są zoptymalizowane pod kątem wyszukiwania przez potencjalnych klientów na Instagramie?

- Tak, używam słów kluczowych, które opisują moje usługi i dla kogo są.
- Używam kilku słów kluczowych, ale nie jestem pewna, czy są idealne.
- Nie zwracam uwagi na słowa kluczowe w BIO.

Pytanie 5

Czy w Twoim BIO znajduje się jasne CTA kierujące do kolejnego kroku, który chcesz, aby wykonał Twój potencjalny klient (np. link do strony, kontakt, zapis na listę)?

- Tak, mam jasne CTA w BIO i wiem, dokąd prowadzi.
- Mam jakieś CTA, ale nie jestem pewna, czy jest wystarczająco skuteczne.
- Nie mam CTA w BIO lub jest ono niejasne.

Pytanie 6

Czy Twoje HIGHLIGHTS i ich nazwy jasno i szybko odpowiadają na potencjalne pytania i potrzeby Twoich odbiorców, prowadząc ich bliżej decyzji o współpracy?

- Tak, moje highlights są logicznie ułożone i odpowiadają na kluczowe pytania.
- Mam highlights, ale nie jestem pewna, czy są kompletne i dobrze nazwane.
- Moje highlights są chaotyczne lub ich nie używam

Twoja diagnoza

Podsumuj swoje odpowiedzi:

Profil pracuje na klienta (5x pierwsza odpowiedź):

Profil czasem pracuje na klienta (3-4x pierwsza odpowiedź):

Profil ładnie wygląda, ale nie pracuje na klienta (0-2x pierwsza odpowiedź):

I co teraz?

Niezależnie od tego, gdzie jesteś, zawsze jest kolejny krok, który pomoże Twojej firmie rosnąć dzięki social mediom. Wybierz ścieżkę, która najlepiej odpowiada Twoim obecnym potrzebom.

Potrzebujesz szybkiej aktualizacji wiedzy i konkretnych wskazówek?

Wyślij w wiadomości prywatnej słowo **SKALA**.

Czujesz, że Twój profil potrzebuje głębszej analizy i planu działania?

Wyślij w wiadomości prywatnej słowo **AUDYT**.

Chcesz mieć przemyślaną strategię i przestać zgadywać, co działa?

Wyślij w wiadomości prywatnej słowo **STRATEGIA**.

Cieszę się, że mogłam Ci towarzyszyć w tym mini-audycie. Pamiętaj, że social media to proces, a Ty masz w sobie wszystko, by stworzyć miejsce, które przyciąga Twoich wymarzonych klientów.

Do zobaczenia! *Marlena Skupieńska*