

by  
*Carola Depta*

PRELEKCJA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW  
30 MINUT PRAKTYCZNEJ WIEDZY.

# INSTASTORIES KTÓRE PRACUJĄ NA TWÓJ BIZNES

PRAKTYCZNIENIE · KONKRETNIE · GOTOWE DO WDROŻENIA

**PROSTE ZASADY, PRZYKŁADY  
I GOTOWE POMYSŁY NA STORIES,  
KTÓRE LUDZIE OGLĄDAJĄ DO KOŃCA.**

BUDUJ WIDOCZNOŚĆ

BUDUJ RELACJE

BUDUJ ZAUFANIE I SPRZEDAŻ



STORIES TO NAJSZYBSZA DROGA  
DO **ZAUFANIA** TWOICH KLIENTÓW.



## SCHEMAT STORIES:

### HOOK → KONTEKST → WARTOŚĆ → CTA

#### 1. HOOK- zatrzymaj uwagę

**KADR:** selfie/ poproś o zrobienie Ci zdjęcia

#### PRZYKŁADOWE TEKSTY:

- „Nie spodziewałam się, że jedna rzecz tak zmieni moje podejście do stories...”
- „Dziś zrozumiałam, dlaczego moje stories wcześniej nie działały.”
- „Ten warsztat totalnie zmienił moje myślenie o Instagramie.”

#### 2. KONTEKST - pokaż, gdzie jesteś i co robisz

**KADR:** prelekcja / notatki / ta kartka A4 z drugiej strony / networking

#### PRZYKŁADOWE TEKSTY:

- „Dziś jestem na spotkaniu przedsiębiorców organizowanym przez @Przestrzen.Biznesu”
- „Poranek pełen inspiracji, relacji i rozmów o biznesie..”
- „Prelekcja @Carola.depta z @naszepakznokciepl, o stories, które naprawdę działają w lokalnym biznesie.”

#### 3. WARTOŚĆ- daj jedną konkretną myśl

**KADR:** notatki / slajd / ekran / kawa + cytat

#### PRZYKŁADOWE TEKSTY:

- „Najlepsze pomysły często pojawiają się przy kawie i rozmowie z innymi przedsiębiorcami.”
- „Dziś przypomniałam sobie, że marka osobista to przede wszystkim relacje.”
- „Takie spotkania przypominają mi, jak ważne są relacje w biznesie.”
- „Czasem wystarczy jedna dobra myśl, żeby spojrzeć na swój biznes inaczej.”
- „To nie musi być idealne. Ważne, żeby było prawdziwe.”

#### 4. CTA + NAKLEJKA- zaangażuj odbiorcę

**KADR:** selfie / sala / detal / networking

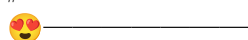
#### OPCJA 1 — ANKIETA

Chcesz oglądać więcej moich kulis?

- tak, koniecznie!
- jest wystarczająco

#### OPCJA 2 — SUWAK

„Jak bardzo lubisz oglądać kulisy biznesu?”



#### PAMIĘTAJ:

Stories nie muszą być idealne.

Mają budować relację i pokazywać człowieka za marką.

**Odbierz ebook**



# DLACZEGO STORIES SĄ TAK WAŻNE?

by  
*Carofa Depta*

Stories to codzienna, mikrorelacja z odbiorcą.  
To tutaj budujesz zaufanie, zanim klient  
podejmie decyzję o zakupie.



POKAZUJESZ  
CZŁOWIEKA  
ZA MARKĄ



BUDUJESZ  
RELACJĘ  
I  
ZAUFANIE



ZWIĘKSZASZ  
ZAANGAŻOWANIE  
I INTERAKCJE



TWORZYSZ  
NAWYK  
OGLĄDANIA



PROWADZISZ  
ODBIORCĘ DO DECYZJI  
ZAKUPOWEJ

## 3 BŁĘDY, KTÓRE SPRAWIAJĄ, ŻE STORIES NIE DZIAŁAJĄ

1



### CHAOS

Wraczasz przypadkowe rzeczy bez celu.  
Odbiorca nie wie, kim jesteś, co robisz i w czym pomagasz.

2



### BRAK REGULARNOŚCI

Pojawiasz się raz na jakści czas.  
Odbiorca zapomina o Tobie i relacja się urywa.

3



### NUDA

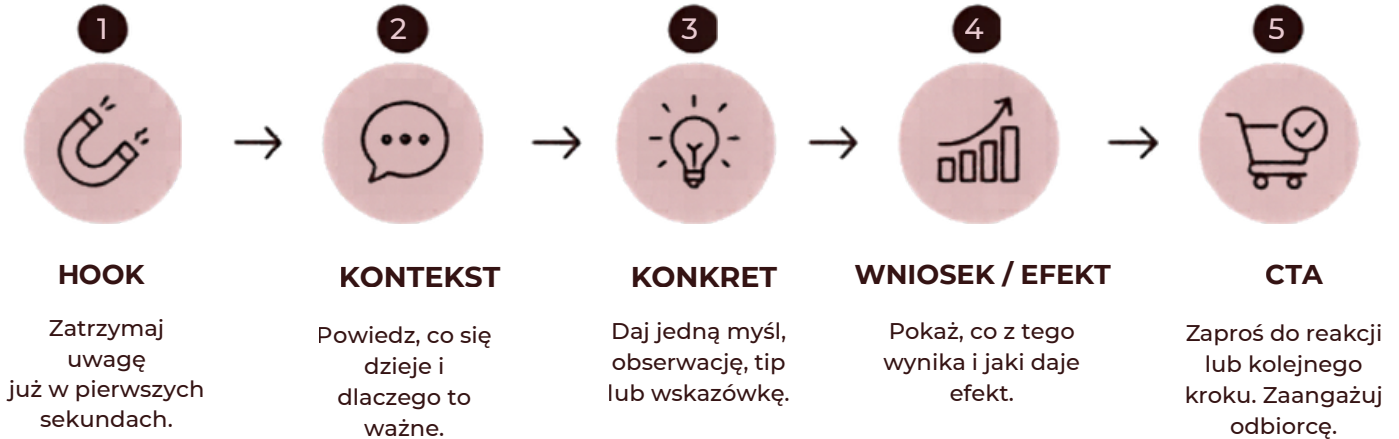
Brak emocji, historii, napięcia i konkretności.  
Stories są pomijane po sekundzie.

**Stories nie są  
o idealnym życiu.  
Są o prawdziwym  
człowieku, który  
prowadzi biznes.**

# SCHEMAT STORIES, KTÓRE LUDZIE OGLĄDAJĄ DO KOŃCA

by  
*Carofa Depta*

Stories to mikro-historia. Prowadź odbiorcę od jednej klatki do drugiej.



## ✓ ZASADY, KTÓRE ZWIĘKSZAJĄ OGLĄDALNOŚĆ:

### MOCNA PIERWSZA KLATKA

To ona decyduje, czy ktoś kliknie dalej.

### MIX FORMATÓW

Mieszaj: wideo, zdjęcia, tekst, b-roll, ankiety, selfie.

### POKAŻ CZŁOWIEKA

Twarz buduje relację szybciej niż produkt.

### POKAZUJ ZAMIAST TŁUMACZYĆ

Obraz działa szybciej niż długie opisy.

### ZADAWAJ PYTANIA

Ankiety, pytania i reakcje zwiększają zasięgi i budują relację.

### NIE KOMPLIKUJ

Proste, naturalne stories działają najlepiej.

### BĄDŹ REGULARNA

3-5 prostych stories codziennie lub w systemie (np. pn, śr, pt.) Ważniejsza jest regularność niż perfekcja.

**Nie musisz być  
idealna. Musisz być  
prawdziwa  
i obecna.**

### PAMIĘTAJ:

Jedna myśl = jedna klatka.

Prowadź historię, nie wrzucaj przypadkowych rzeczy.

Dobre stories angażują, edukują lub dają rozrywkę.

Stories budują nawyk oglądania, a nie tylko zasięgi.

To relacja prowadzi do sprzedaży.

# JAK SPRZEDAWAĆ W STORIES BEZ WCISKANIA?

by  
*Carofa Depta*

**Ludzie nie kupują  
od Ciebie od razu.  
Najpierw chcą poczuć,  
że ich rozumiesz.**

Najlepsze stories sprzedażowe nie wyglądają jak sprzedaż.  
One wyglądają jak historia, obserwacja, kulisy Twojego dnia.

## SCHEMAT STORIES

### SPRZEDAŻOWYCH

#### 1. PROBLEM / EMOCJA

Otwórz od czegoś, co odbiorca zna i czuje na co dzień.

#### 2. OBSERWACJA / HISTORIA

Pokaż sytuację z życia, kulisy lub doświadczenie klienta.

#### 3. ROZWIĄZANIE / WARTOŚĆ

Daj jedno konkretnie rozwiązanie, tip lub wniosek.

#### 4. OFERTA / PROPOZYCJA

Pokaż naturalnie, jak możesz pomóc. Bez nachalnych komunikatów.

#### 5. CTA - WEZWANIE DO DZIAŁANIA

Zadaj pytanie, zaproś do reakcji, daj wybór lub zachęć do kontaktu. Wskaż odbiorcy, co ma zrobić po zobaczeniu tego materiału.

## CO SPRZEDAJE W STORIES

### NAJLEPIEJ?

#### OPINIE KLIENTÓW

Dowód społeczny buduje zaufanie szybkiej niż reklama.

#### KULISY

Pokaż proces, przygotowania, dzień pracy, realne sytuacje.

#### EFEKTY I PRZEMIANY

Pokaż rezultaty i zmiany, które osiągają Twoi klienci.

#### CODZIENNOŚĆ BIZNESU

Zwykłe, autentyczne momenty budują najwięcej relacji.

#### HISTORIE I DOŚWIADCZENIA

Ludzie kochają historie bardziej niż suche fakty.

## PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA SCHEMATU

1

### HOOK

„Większość moich klientów przychodzi dopiero wtedy, gdy problem jest naprawdę duży”.

2

### KONTEKST

„Widziałam to już tyle razy, że wiedziałam, że muszę zacząć o tym mówić.”

3

### KONKRET

„Im szybkiej zareagujesz, tym prostsze i tańsze będzie rozwiązanie problemu.”

4

### OFERTA

„Dlatego stworzyłam pakiet konsultacji, który pomoże Ci działać szybciej.”

5

### CTA

np. „Chcesz dowiedzieć się więcej? Napisz do mnie albo kliknij w link w bio.”

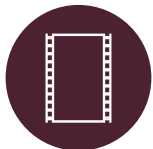
STORIES TO NAJSŁYSZA DROGA DO ZAUFIANIA TWOICH KLIENTÓW.

# 7 PROSTYCH TRIKÓW, KTÓRE DZIAŁAJĄ OD RAZU

by  
*Carofa Depta*

Małe zmiany, które mają ogromny wpływ na oglądalność, zasięgi i zaangażowanie Twoich stories.

Nie rób idealnych stories.  
Rób prawdziwe.



## 1 MOCNA PIERWSZA KLATKA

Pierwsze 1-2 sekundy decydują, czy ktoś kliknie dalej. Zaczynaj od hooka, pytania lub emocji.



## 5 ZADAWAJ PYTANIA

Ankiety, pytania i suwaki zwiększają interakcje oraz zasięgi.



## 2 MIX FORMATÓW

Mieszaj: video, zdjęcia, tekst, b-roll (backstage), selfie, ankiety. Jednolity format szybko się nudzi.



## 6 NIE KOMPLIKUJ

Proste, naturalne stories działają najlepiej. Jedna myśl = jedna klatka.



## 3 POKAŻ CZŁOWIEKA

Twarz buduje relacje szybciej niż produkt. Nie bój się być w kadrze.



## 7 BĄDŹ REGULARNA

2-4 proste stories dziennie działają lepiej niż idealny, sporadyczny content



## 4 POKAŻ ZAMIAST TŁUMACZYĆ

Obraz mówi więcej niż słowa. Kulisy, proces, detale – to angażuje.

### CHECKLISTA SZYBKIEGO AUDYTU TWOICH STORIES

- Czy moje stories mają mocny hook na początku?
- Czy mieszam formaty i ujęcia?
- Czy pokazuje siebie i kulisy swojej pracy?
- Czy daje wartość lub inspirację?
- Czy zadaje pytania lub zachęcam do reakcji?
- Czy publikujesz regularnie?
- Czy moje stories wyglądają naturalnie i autentycznie?

### PAMIĘTAJ:

**Ludzie chcą zobaczyć Ciebie, nie idealną markę.**

**Twoje stories to nie reklama – to rozmowa.**

**Najlepsze stories nie mają filtra. Mają prawdę i emocje.**

**Algorytm kocha interakcje, a ludzie kochają autentyczność.**

TO NIE MUSI BYĆ IDEALNE.  
WAŻNE, ŻEBY BYŁO PRAWDZIWE.



# POWODZENIA!

POTRZEBUJESZ WIĘCEJ WSKAZÓWEK, JAK POKAZYWAĆ SWOJĄ CODZIENNĄ PRACĘ W SOCIAL MEDIACH — TAK, ŻEBY BUDOWAĆ ZAUFANIE I KLIENTÓW? **WYPEŁNIJ FORMULARZ.** ODEZWĘ SIĘ DO CIEBIE I ZAPROONUJĘ INDYWIDUALNĄ POMOC W PROWADZENIU TWOICH SOCIAL MEDIÓW.

