



115

POMYSŁÓW POSTY DO SOCIAL MEDIA



Witaj w Pomysłowniku!



Potrzebujesz inspiracji na
posty do Social Media?
Ten e-book jest dla Ciebie!
Poniżej znajdziesz listę
pomysłów i inspiracji
na teksty, które sama stosuję
w moich markach online.

Ten mini ebook został stworzony z myślą o rozwoju
Twojego biznesu w sieci. Znajdziesz tu pomysły na posty do
Twoich platform społecznościowych,
takich jak: Facebook czy Instagram.
Posty możesz udostępniać w postaci tekstów pisanych,
nagrywanych filmików w formacie Rolek
lub dłuższych nagrań wideo (albo nawet live'ów).
Forma przekazu jest dowolna,
liczy się temat i Twoja autentyczność!
Powodzenia w dalszym rozwoju!

Klaudia Stawiarska.

DAJ SIĘ POZNAĆ, CZYLI POSTY "O MNIE"

1. Przedstaw się, napisz kilka zdań o sobie
2. Napisz "Dlaczego" robisz, to co robisz w swojej branży
3. Opisz swoje plany związane z najbliższą przyszłością: tydzień/miesiąc/rok.
4. Napisz czym się kiedyś zajmowałeś (Twoja historia w skrócie)
5. Opisz swoją przemianę na przestrzeni ostatnich lat
6. Z czym masz największy problem? Co jest Twoją największą słabością?
7. Podziel się z odbiorcami swoim jednym problemem I napisz jak udało Ci się go rozwiązać.
8. Z czego jesteś najbardziej dumny dotychczas?
9. Podziel się wartościami, którymi kierujesz się w życiu
10. Pochwal się swoimi głównymi cechami wg testu Gallupa

PODGLĄDAJ CO ROBIĘ, CZYLI "BIZNES ZZA KULIS"

1. Pochwal się zdobytą nagrodą/wyróżnieniem
2. Pokaż kulisy swojego nowego produktu przed jego oficjalną prezentacją - uchyl rąbka tajemnicy
3. Opisz swoje wnioski z prowadzenia firmy/pracy na etapie w Twojej branży
4. Udostępniaj wyniki rozwoju swojej firmy, w formie tygodniowych/miesięcznych podsumowań.
5. Opisz swój biznes, czym się zajmujesz, w jaki sposób pomagasz innym
6. Co napawa Cię dumą w Twoim biznesie?
7. Świętuj urodziny Twojej firmy/kolejny rok działalności.
8. Jakie nowe wydarzenie miało ostatnio miejsce w Twoim biznesie?
9. Odliczaj czas do ważnego wydarzenia, które nadchodzi w Twoim biznesie/branży.
10. Jaki następny produkt/ofertę powinieneś wypuścić na rynek? Zapytaj odbiorców o zdanie, zrób ankietę.

UCZ SIĘ ODE MNIE, CZYLI POSTY "EDUKACYJNE"

1. Opublikuj instrukcję, tutorial "krok-po-kroku" (rozwiązująca konkretny problem Odbiorcy).
2. Podziel się krótką wskazówką, poradą, tipem w Twojej branży.
3. Odpowiedz na najczęściej zadawane pytania dotyczące Twojej branży.
4. Opublikuj listę/zestawienie narzędzi/checklistę w Twojej niszy.
5. Co stanowi największe wyzwanie w Twojej branży? Z czym odbiorcy mają największy problem?
6. Przedstaw 5 najlepszych sposobów/metod na ...
7. Podziel się "sekretną" wskazówką z Twojej branży, która rozwiązuje problem Twojego odbiorcy
8. Przedstaw 5 najczęściej popełnianych błędów w Twojej branży.
9. Udostępnij termin lub słowo w swojej branży, które wymaga wyjaśnienia.
10. Obal 3 mity, które panują wśród ludzi na temat Twojej branży.
11. Podziel się kilkoma wskazówkami z ostatniej rozmowy z klientem/odbiorcą.
12. Podziel się jedną rzeczą, od której Twój odbiorcy powinni zacząć w pierwszej kolejności, aby rozwiązać swój problem.
13. Czy TO jest dobre czy złe? Zadać publiczności pytanie i odpowiedz z pozycji eksperta z Twojej branży.
14. Co się zmieniło w Twojej branży na przestrzeni ostatnich miesięcy/lat?
15. Jakie są największe autorytety w Twojej branży? Wymień swoich mentorów.
16. Jakie najważniejsze lekcje wyniosłeś z ostatniej konferencji/kursu/szkolenia w Twojej branży?
17. Przedstaw swój nowy post blogowy/podcast/wideo w formie krótkiego podsumowania w punktach.
18. Podziel się refleksją dotyczącą Twojej branży.
19. Porozmawiaj o tym, co jest dla Ciebie najważniejsze podczas pracy z klientem.
20. Jakimi ciekawymi wnioskami z działalności w Twojej branży możesz się podzielić z odbiorcami?

BUDUJEMY RELACJE, CZYLI POSTY "ANGAŻUJĄCE" POPRZEZ ZADAWANIE PYTAŃ

1. Zapytaj Odbiorcę, które Social Media jest jego ulubionymi
2. Zapytaj Odbiorcę, kogo lubi obserwować w Social Media, w jakiej tematyce i dlaczego właśnie te osoby.
3. Zapytaj Odbiorcę, jaki zasadami/wartościami, kieruje się w życiu prywatnym i w biznesie
4. Opisz swoją misję i zapytaj jaką misję kieruje się Twój Odbiorca
5. Podziel się trudną sytuacją w biznesie i zapytaj Odbiorcę, jak on radzi sobie w podobnych sytuacjach
6. Zapytaj Odbiorcę, jakich narzędzi używa w swoim biznesie
7. Zapytaj o największy fuck-up (w biznesie, karierze, życiu)
8. Poproś o dokończenie zdania, które będzie miało znaczenie w Twojej niszy, np: "Dobrych Coach biznesowy, powinien mieć następujące cechy"; "Dobry sklep internetowy, to taki, który..." itp.
9. Zaproś do dokonania wyboru pomiędzy konkretnymi opcjami, np. książka, kurs, oferta. Zrób kolaż zdjęć i ponumeruj opcje.
10. Poproś o konstruktywny feedback. Opisz produkt, nad którym właśnie pracujesz, i zapytaj swojego Odbiorcę, co o tym sądzi.
11. Zapytaj Odbiorcę o dotychczasowe doświadczenia związane z branżą, którą reprezentujesz.
12. Zaproś do gry słownej, związanej z Twoim biznesem, np.: " Wymień wszystkie słowa na literę B- związane z (i tu wpisz branżę, niszę, produkt, etc).
13. Zapytaj Odbiorcę, skąd czerpie inspirację (praca, biznes, rozwój, życie, podróże, pasje, etc.)
14. Zaproś do stworzenia wspólnej bazy dobrych: kanałów na YouTube, blogów, kont na Instagramie, Fanpage'y, kursów, książek, szkoleń, warsztatów, Coachów w danym temacie, etc.)
15. Zapytaj Odbiorcę o ulubiony cytat lub motto życiowe.
16. Zapytaj Odbiorcę o pasje, marzenia, zrealizowane cele.
17. Zadaż zagadkę, związaną z Twoją branżą
18. Stwórz ankietę z opcją wyboru, zapytaj np. "co chciałbyś zobaczyć w najbliższym czasie na moim kanale YouTube/IG/FB"
19. Zapytaj, gdzie Twój Odbiorca widzi się za 5 lat (biznes, praca, życie)
20. Zapytaj o preferencje filmowe/książkowe/muzyczne.

21. Zadać "jakieś proste, życiowe pytanie", a następnie zaprosić do komentowania, poprzez emoji.
22. Stwórz cykl, w którym Twój Odbiorca będzie mógł zadać Ci konkretne pytanie i otrzymać szybką odpowiedź.
23. Poproś o stworzenie tytułu do np. książki, kursu, lead magnetu, szkolenia, wyzwania, produktu fizycznego, etc.
24. Zapytaj o najciekawsze wspomnienia (życie, kariera, biznes)
25. Zapytaj Odbiorcę, za co jest najbardziej wdzięczny w życiu.

MOTYWUJEMY, CZYLI POSTY "INSPIRACYJNE"

1. Porada: dowiedz się, z jakim problemem mierzy się Twój Odbiorca i odpowiedz na to swoją inspirującą historią sukcesu
2. X sposobów na: dowiedz się, z jakim problemem mierzy się Twój Odbiorca i odpowiedz na to krótką checklistą.
3. Zaproś do wypowiedzi ekspertów z Twojej branży/wywiad.
4. Zaproś klientów, aby wypowiedzieli się na temat Waszej współpracy/Twojego produktu/Twojej usługi.
5. Zaproś swoich klientów, którzy odnieśli sukces, dzięki Twojemu produktowi/Twojej pomocy, aby opowiedzieli swoją historię sukcesu.
6. Pokaż swoją drogę do osiągnięcia konkretnego celu.
7. Omów trendy/ciekawostki w Twojej branży, które pozytywnie wpłyną na Twojego Odbiorcę.
8. Podziel się recenzją książki/szkolenia/używanego produktu/narzędzia/aplikacji, etc.
9. Zaprezentuj swój dzień pracy, i zainspiruj do działania.
10. Opisz swoje wspomnienia/doświadczenia, jak zaczynałeś.

KUP ODE MNIE, CZYLI POSTY "PROMOCYJNO- SPRZEDAŻOWE"

1. Zaoferuj darmowy prezent do pobrania "lead magnet" - próbkę Twojego produktu w zamian za zapis na listę email
2. Przedstaw nowy produkt/ofertę
3. Przygotuj promocję według kalendarza świąt
4. Pokaż cały proces tworzenia nowego produktu/usługi.
5. Pokaż swój produkt w użyciu
6. Zorganizuj konkurs z nagrodami
7. Pokaż jak klient używa Twojego produktu.
8. Napisz dla kogo/dla jakiej grupy odbiorców jest przeznaczony Twój produkt, a dla jakiej nie jest.
9. Opisz korzyści płynące ze skorzystania z Twojego produktu
10. Nagraj i opublikuj zrzut ekranu ze strony internetowej z Twoim produktem/ofertą/prezentem za zapis.
11. Zbuduj napięcie przed premierą nowego produktu/oferty. Publikuj posty odliczające do daty premiery.
12. Nagraj krótkie wideo jak używać Twój produkt zaraz po jego zakupie, co zrobić w pierwszej kolejności.
13. Obalaj obiekcje tworząc serię postów, które rozwieją wątpliwości przyszłych klientów związane z zakupem Twojego produktu/usługi.
14. Przygotuj specjalny kod promocyjny tzw. "early birds" dla osób, które będą mogły jako pierwsze nabyć Twój produkt/ofertę w przedsprzedaży.
15. Odpowiedz na najczęściej zadawane pytania związane z Twoim produktem/usługą.
16. Opracuj cykl postów pokazujących różne sposoby użycia Twojego produktu.
17. Zrób ankietę, która wersja produktu bardziej podoba się odbiorcom.
18. Pochwal się ile sztuk swojego produktu sprzedałeś do tej pory/jak wielu osobom pomogłeś.
19. Zorganizuj sesję pytań i odpowiedzi, w której odpowiesz na najczęściej zadawane pytania związane z Twoim produktem/sposobem jego użytkowania, itp.
20. Udostępnij wersję testową/próbkę Twojego produktu wybranej grupie odbiorców przed jego oficjalną premierą i poproś o opinie.

POSTY UNIWERSALNE, ROZWÓJ MARKI ONLINE

1. Kogo podziwiasz w swojej branży? Wypisz 20 top blogerów w branży biznesu online i oznacz ich konta na IG/FB
2. Opublikuj opinię klienta
3. Pokaż metamorfozę swojego klienta Przed/Po
4. Opublikuj "case study" - studium przypadku Twojego klienta
5. Zorganizuj sesję pytań i odpowiedzi Q&A
6. Przeprowadź wywiad z gościem w tematyce Twojej niszy
7. Zorganizuj kilkudniowe wyzwanie
8. Przeprowadź webinar
9. Pochwal się udzielonym wywiadem, wystąpieniem w podcaście
10. Zapytaj odbiorców co sądzą o najnowszym trendzie w Twojej branży i podziel się swoją opinią.
11. Opublikuj kontrowersyjny temat w Twojej branży i spytaj odbiorców o ich zdanie.
12. Zorganizuj wirtualną debatę na jeden z tematów związanych z Twoją branżą.
13. Zapytaj odbiorców co by zrobili na Twoim miejscu i podaj konkretny przykład.
14. Opublikuj listę jakościowych kont na Instagramie/Fanpage'y z Twojej branży, które warto obserwować i oznacz je w swoich postach.
15. Udostępnij opinię osoby znanej/opiniotwórczej w Twojej branży i oznacz ją w poście.
16. Przygotuj specjalny prezent dla odbiorców w zamian za udostępnienie Twojego posta na Facebooku lub w Stories IG.
17. Opublikuj zdanie typu "prawda czy fałsz" na swój temat/Twojej branży i poproś odbiorców, aby zabawili się w zgadywanie.
18. Udostępnij ważne wydarzenie ze swojej branży wirtualne lub w realu i oznacz organizatorów, uczestników oraz miejsce wydarzenia
19. Podziękuj osobie/osobom, które miały największy wpływ na Twój rozwój i oznacz je w poście.
20. Oznacz swoich współpracowników, członków zespołu, afiliantów w poście.

MATRYCA POMYSŁÓW

DO KAŻDEJ KATEGORII POSTA, PRZYPISZ TEMAT Z TABELI.
W TEN SPOSÓB NIGDY NIE SKOŃCZĄ CI SIĘ POMYSŁY NA
POSTY DO SOCIAL MEDIA/BLOGA/KANAŁU NA
YOUTUBE/NEWSLETTERA, ETC.

KATEGORIA/ TEMAT	LIFESTYLE /RELACJE	EDUKACYJNE	INSPIRACYJNE	SPRZEDAŻOWE
X POMYSŁÓW NA....				
X NAJCZĘSTSZYCH BŁĘDÓW...				
NAJCZĘSTSZE PYTANIA				
X MITÓW NA TEMAT....				
MOJA HISTORIA				
MOJE KAMIENIE MIŁOWE / DROGA DO CELU				

Miesiąc:

MIESIĘCZNY PLANNER POSTÓW

Poniedziałek

Wtorek

Środa

Czwartek

Piątek

Sobota

Niedziela

CELE:

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

TO DO:

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

notatki

Na zakończenie...

Nie odkładaj tego ebooka w "kąt", aż zapomnisz, że go masz. Tu jest skarbnica pomysłów na posty, które naprawdę ułatwią Ci rozwijanie marki i biznesu online, za pomocą Twojego jakościowego contentu, (jeśli tylko będziesz konsekwentny w działaniu!).

Zatem zacznij działać!

Nie obawiaj się iść wolno, ale bój się stania w miejscu. Małymi krokami podejmuj kolejne działania w kierunku swoich celów. Wybieraj z tego ebooka te pomysły na posty, które są dla Ciebie najistotniejsze i zgodne ze strategią rozwoju marki.

Najważniejszy jest progress, nie perfekcja.

Wyciągaj wnioski, zmieniaj to, co trzeba i działaj konsekwentnie!

I to by było na tyle!



Powodzenia!

Teraz jest Twój czas na działanie i wykorzystanie tych pomysłów w swoim biznesie online. Mam nadzieję, że Pomysłownik pomoże Ci w regularnym udostępnianiu postów w Social Media i przyspieszy realizację celów!



@klaudiastawiarskabiznes
admin@klaudiastawiarska.pl

**Poczekaj! Mam dla Ciebie
jeszcze coś, co może znacznie
ułatwić Ci biznes online!**



JEDYNY TAKI EBOOK W SIECI

Gotowe teksty postów dla każdej branży

posty | rolki | facebook | instagram

ZDOBĄDŹ EBOOKA

www.KlaudiaStawiarska.pl



ZOBACZ WIĘCEJ



www.KlaudiaStawiarska.pl