

# 5 FAKTÓW

KTÓRE CAŁKOWICIE ZMIENIĄ TWOJE  
PODEJŚCIE DO PROMOCJI BIZNESU!



# Kim jestem?

Nazywam się Katarzyna Ross i w 2013 roku stworzyłam markę Po Sukces Na Szpilkach oraz bloga o tej samej nazwie, od którego rozpoczął się mój biznes online. Dziś działam jako trenerka i szkoleniowiec.

Na co dzień pomagam średnim i małym firmom oraz ich właścicielkom w lepszej promocji swojego biznesu dzięki skutecznym działaniom online i wykorzystaniu ich eksperckiej wiedzy.

Prowadzę indywidualne konsultacje, realizuję szkolenia dla firm, a także z regularnie występuję w roli prelegentki (m.in. podczas Gali Kobietych Inspiracji, największego wydarzenia dla przedsiębiorczych kobiet w Polsce).

Współpracowałam z takimi markami jak Avon, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Helen Doron English oraz liderem w produkcji i sprzedaży rzęs syntetycznych, firmą Noble Lashes. Pomogłam tym firmom zwiększyć skuteczność ich działań oraz odpowiednio zaprezentować ich usługi w internecie.



Prywatnie uwielbiam biznes, rozwój osobisty, zdrowy styl życia i podróże!

Więcej informacji o mnie oraz relacji pokazujących jak wygląda moja praca i codzienne życie znajdziesz na Instagramie:



[@posukcesnaszpilkach](https://www.instagram.com/posukcesnaszpilkach)

# Dlaczego powstał ten e-book?

Każdego dnia podczas spotkań z moimi klientkami (czy to przy dobrej kawie, na Skype czy na sali szkoleniowej) słyszę jedno zasadnicze pytanie: Jak skutecznie wypromować swoją firmę w sieci i pozyskać klientów?

Kiedyś promocja swojej marki była bardziej oczywista. Chcąc zwrócić uwagę klientów rozdawało się ulotki, umieszczano ogłoszenie w lokalnej prasie lub przed sklepem czy salonem stawiało się tak zwany potykacz.

Dziś mamy więcej możliwości, ale też większą konkurencję i większe wyzwanie z tym, by wyróżnić się na rynku. Czy są sposoby promocji, które gwarantują sukces? Osobiście uważam, że od metod jakie stosujemy ważniejsze jest nasze podejście!

W tym krótkim e-booku znajdziesz 5 faktów, które całkowicie zmienią Twoje podejście do promocji biznesu!

Przeczytaj go, zweryfikuj to co robisz dzisiaj, a dopiero później szukaj sposobów na pozyskanie klientów!



**Gwarancją sukcesu nie są liczby, lajki i pieniądze zainwestowane w reklamę, ale to w jaki sposób działasz każdego dnia.**

# Dobra usługa nie wystarczy by zdobyć klientów.

RYNEK JEST PEŁNY FIRM ROBIĄCYCH TO CO TY!

Pamiętasz czasy kiedy wystarczyło wprowadzić konkretną usługę i od razu pojawiali się chętni klienci? Niestety to już przeszłość!

Współczesny rynek jest przepełniony i nawet jeśli wprowadzisz innowacyjne rozwiązanie możesz być pewna, że zaraz pojawi się ktoś, kto również to robi. Dlatego dziś nie liczy się co robisz, ale jak to robisz!

Twoim wyróżnikiem nie będzie więc Twoja oferta, ale Twoje podejście do klienta, sposób realizacji usługi, dbałość o szczegóły i stworzenie wyjątkowej atmosfery dla której ludzie będą chcieli wracać.

Wydaje Ci się to trudne do zrobienia w Twoim biznesie? Uwierz, że nawet kawę można podać w niepowtarzalny sposób! Wystarczy zadbać o piękne, ręcznie zdobione filiżanki, pyszne dodatki lub o to, by klient mógł skomponować swój ulubiony napój według własnych preferencji.

Dziś możliwość zamówienia kawy bezkofeinowej lub z mlekiem bez laktozy to standard, zastanów się co jeszcze możesz zrobić, by wywołać efekt WOW.

Możliwości są wszędzie, wystarczy się rozejrzeć!



# Bycie na Instagramie czy Facebooku nic nie daje



I nie chodzi o to, że social media to przeżytek! Dziś nuda to nasz największy zabójca. Ciągłe dodajesz podobne treści? Nie angażujesz odbiorców w życie Twojej marki? Nie wykorzystujesz nowych funkcji? Twoje zdjęcia i nagrania są słabej jakości? Samo posiadanie profili i publikowanie tam treści nie wypromuje Twojego biznesu, musisz iść za tym czego oczekują klienci!

Spójrz na swoje media z perspektywy odbiorcy. Jest ciekawie? Estetycznie? Masz ochotę zatrzymać się na dłużej? Zadać pytanie? Obejrzeć dalsze Stories i zajrzeć jutro, by zobaczyć nowe treści? Jeśli nie jesteś przekonana to ludzie też nie będą!

Nie pozwól by nudny, jednorodny content zabił Twoje działania. Dziś możesz korzystać z tylu opcji, że każdego dnia jesteś w stanie zapewnić swojej społeczności komunikację, która zdobędzie ich uwagę!

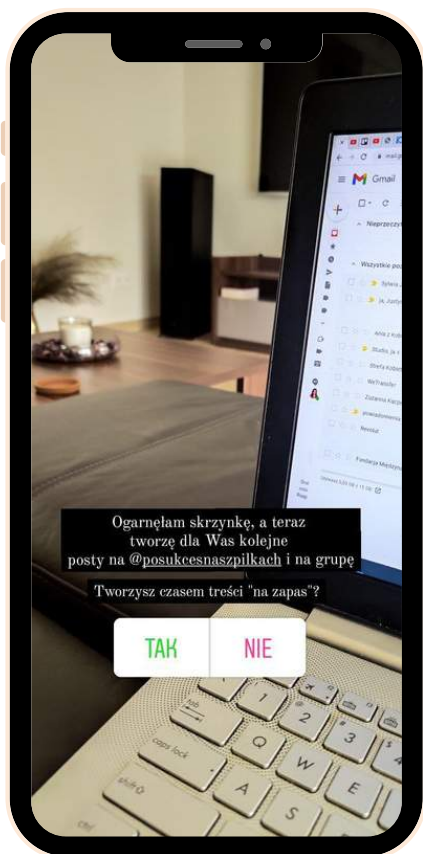
# Teraz każdy pisze posty. Ty rób wideo!

Jeśli masz swoje profile w social mediach, wstawiasz posty i na tym kończy się Twoja aktywność to niestety efekty będą znikome. Dziś posty nie generują dużego ruchu (chyba, że masz rozpoznawalną markę) i nie pozwalają tak łatwo docierać do nowych odbiorców.

Wszelkie statystyki i badania wskazują, że przyszłością marketingu online jest wideo! Popatrz na gigantów! Nie bez powodu Instagram (choć początkowo opierał się wyłącznie na zdjęciach) z czasem wprowadził Stories, a ostatnio umożliwił również dodawanie rolek, czyli krótkich, dynamicznych filmików. Tak samo TikTok, zobacz co tam się dzieje! Wideo pozwala pokazać usługi w niestandardowy sposób, przyciąga uwagę i budzi ogromne zaangażowanie! Przekonanie, że jest to platforma tylko dla nastolatków jest od dawna nieprawdziwe, sprawdź ile pojawiło się tam biznesów!



Wideo sprawia, że ludzie mogą bardziej Ci zaufać, lepiej poznać Twój zespół czy szybciej przekonać się do proponowanych przez Ciebie produktów. Poza tym wideo to emocje, a to właśnie za ich sprawą dokonywana jest znaczna część naszych zakupów!



# Płatna reklama nie przyniesie Ci klientów

JEŚLI NIE UMIESZ WYKORZYSTAĆ BEZPŁATNYCH METOD.

Czasem wystarczy wyjść poza schemat. Zobaczyć co teraz jest na topie. Przetestować co podoba się ludziom i na co żywo reagują. Nie musisz odkrywać koła na nowo, to wszystko już się dzieje! Wystarczy to tylko przenieść na swoje podwórko!

Naucz się angażować i budzić zainteresowanie na małej liczbie odbiorców i dzięki ogólnie dostępnym metodom, a wtedy płatna promocja przyniesie Ci naprawdę świetne efekty.

Nie wiem czy wiesz, ale płatne metody promocji nie do końca są dla wszystkich. Dlaczego? Zastanów się, co z tego, że zapłacisz za reklamę i ściągniesz ludzi na swój profil, jeśli nie będzie działało się tam nic, co jest w stanie ich zatrzymać?

Działam online nieprzerwanie od 2013 roku i to czego uczę moje klientki i firmy z którymi współpracuję to to, by najpierw nauczyć się korzystać z organicznego dotarcia i wycisnąć z niego 100%. Jeśli tylko dodasz posty i raz na jakiś czas wrzucisz Stories to uwierz, wiele jeszcze możesz zrobić!

# Twoją promocją jest wszystko co robisz, dlatego wybieraj mądrze!

Wielu przedsiębiorcom wydaje się, że promocją ich biznesu jest post jako opublikują w social mediach, reklama na jaką się zdecydują czy live jaki przeprowadzą. Prawdą jest jednak, że Twoją promocją (lub anti-promocją) jest wszystko co robisz!

Na Twoich klientów będzie więc wpływać to jakiej jakości są Twoje produkty, jakie treści tworzysz, jakiego typu zdjęcia publikujesz, jakim lifestyle'm się dzielisz, co o Twojej firmie mówią dotychczasowi klienci, jakie newslettery wysyłasz, jak prezentuje się Twoja strona, w jaki sposób się wypowiadasz, w jakich projektach bierzesz udział, jakie masz poglądy i jacy ludzie bądź jakie marki chcą podjąć z Tobą współpracę.

Czy chcesz czy nie ludzie cały czas oceniają. Oceniają, a potem podejmują decyzję. Czy warto Ci zaufać i od Ciebie kupić? Czy czują z Tobą więź? Czy to co promujesz pasuje do nich i do ich stylu życia? Jeśli nie "kupią" Ciebie i Twojej marki to nie zdecydują się na Twoją usługę.

Oczywiście, nigdy to co proponujesz nie będzie odpowiednie dla wszystkich. Ludzie mają różne potrzeby i jest to w zupełności normalne. Zawsze jednak zanim podzielisz się jakąś treścią, wypuścisz produkt na rynek lub zaangażujesz się w jakiś nowy projekt zastanów się, czy to buduje taki odbiór Twojej marki na jakim Ci zależy. Jeśli nie, warto poświęcić ten czas na coś, co rzeczywiście będzie wspierać wizerunek firmy, jaki chcesz stworzyć.



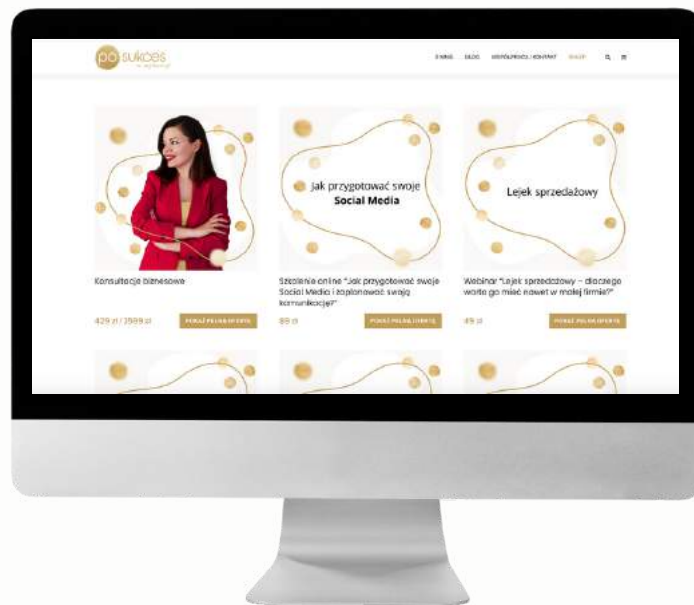


# Dziękuję Ci za lekturę e-booka!

MAM NADZIEJĘ, ŻE SPĘDZIŁAŚ Z NIM ŚWIETNE KILKANAŚCIE MINUT!

Jeśli masz ochotę na więcej merytorycznych treści to zapraszam Cię na moją stronę oraz zakładkę "Blog". Zajrzyj też do sklepu, gdzie znajdziesz przydatne nagrania, które pozwolą Ci rozwinąć swoją markę, stworzyć ścieżkę klienta, dotrzeć do nowych odbiorców lub wykorzystać tak zwaną One Time Offer.

Jeśli zatrudniasz pracowników zachęcam Cię również do zapoznania się z ofertą szkoleniową.



Masz jakieś pytania? Napisz do mnie na [kontakt@posukcesnaszpilkach.pl](mailto:kontakt@posukcesnaszpilkach.pl).



Jeśli e-book Ci się spodobał i chciałybyś wspomnieć o nim w swoich social mediach to nie zapomnij oznaczyć swojego postu lub stories [@posukcesnaszpilkach](https://www.instagram.com/posukcesnaszpilkach) i hasztagiem [#posukcesnaszpilkach](https://www.instagram.com/posukcesnaszpilkach). Wtedy będę mogła Cię znaleźć!