

# TRÓJPODZIAŁ TREŚCI

EDUKACYJNE  
JEŚLI REGULARNIE  
BUDUJESZ W SWOJEJ  
KOMUNIKACJI TREŚCI  
EDUKACYJNE, TWOI  
ODBIORCY WIEDZĄ, CZYM  
SIĘ ZAJMUJESZ

# EDUKACYJNE

ff

**Co przychodzi ludzi na myśl w związku z usługami jakie oferujesz?**

**Tylko wtedy, gdy budujesz merytorykę powtarzalną przyzwyczajasz ludzi do siebie i swoich treści.**



## EDUKACYJNE

Napisz jak przebiegają zabiegi w Twoim salonie

Jaki skład mają kosmetyki, które używasz

Jak rozpoznać choroby skóry

Jak przeciwdziałać procesom starzenia się

Co daje masaż

Pomysł na prezent

Wieczory panieńskie

Co daje regularnie wykonywany masaż

Działanie na umysł poprzez masaż

# TREŚCI EMOCJONALNE

Co mnie zainspirowało do zajmowania się tym, czym się zajmuję  
Co mnie zainspirowało do stworzenia autorskiej metody/ skończenia kursu  
itd.

Za jakiej pasji wynika to co robię/tworzę/ kreuję  
Z czym kojarzy mi się produkt, którego używam w swoim salonie  
Emocje w tworzeniu treści pomagają budować zaangażowanie i  
zapamiętywalność Ciebie i Twojej marki.

# TREŚCI EMOCJONALNE

Czym są?

To Twoje pasje, książki, które czytasz, filmy, które oglądasz, sens życia, wartości. Wydarzenia, które na Ciebie wpłynęły, historie, które mają dla Ciebie znaczenie. Rekomendacje Twoich klientów. Droga jaką przeszłaś, przeszkody i trudy jakie pokonujesz. To ludzie z którymi współpracujesz.

# TREŚCI ZZA KULIS

To, gdzie byłaś, kadry z podróży, z wydarzeń, ze szkoleń, z zakupów, to kadr filiżanki kawy z rana, pysznego obiadu po zakończonym. dniu pracy, itd.

