

YOU ARE THE BRAND

Jesteś marką, nawet jeśli nikt Ci tego nie powiedział

Karolina Garczyńska

Warszawa 2026

8/10

kobiet nosi zły rozmiar





▶ 13,7 mln

300commerce



www.janiceroselingerie.co.uk

Do przerwy: udowodnię Ci, że tę markę już masz.
Po przerwie: nauczysz się ją nagrywać.

____ **LAT DOŚWIADCZENIA**

1

**Twoja twarz sprzedaje lepiej
niż szyld Twojego sklepu**

22:00

Twoja klientka jest w telefonie codziennie.
Nie dlatego, że go kocha.

„jaki biustonosz dla dużego biustu”

70% kupujących szuka opinii prawdziwych ludzi

74% kupuje pod wpływem zwykłych ludzi, nie gwiazd

60% młodych kobiet szuka produktów w social mediach, nie w Google

75 lat

**200 obserwujących może znaczyć
1 000 000 wyświetleń**

Sieciówka ma budżet.
Ty masz twarz i 20 lat wiedzy.
Pierwszy raz w historii to Ty masz lepsze karty.

90 / 9 / 1



Autentyczność

Trzy wymówki:

- 1. „Nie wiem, o czym mówić”**
- 2. „Nie umiem pisać”**
- 3. „Nie mam czasu”**

**AI zastąpi to, co robisz
po zamknięciu sklepu.**



Chat GPT



Claude

Zapisz **JEDNO pytanie,
które klientki zadają Ci najczęściej.**

2

Pierwsze trzy sekundy

3 sekundy - tyle masz na ekranie telefonu
30 sekund - tyle masz przy wejściu do sklepu

Cześć, dzisiaj chciałam Wam opowiedzieć o...

4 otwarcia, które zatrzymują:

4 otwarcia, które zatrzymują:

ZAKAZ - „Nie kupuj stanika, zanim nie sprawdzisz jednej rzeczy.”

EMOCJA - „Wczoraj klientka rozpłakała mi się w przymierzalni. Z radości.”

BŁĄD - „Ten błąd kosztuje kobiety wygodę każdego dnia.”

LICZBA - „8 na 10 kobiet nosi zły rozmiar.”

3

Historia zamiast argumentu

Jak mózg zapamiętuje?

Dlaczego argumenty przegrywają?

**KTO przyszedł
Z CZYM przyszedł
CO SIĘ ZMIENIŁO**



co historia robi - rozbiórka

co historia robi - rozbiórka

w rozmowie - „miałam klientkę z identyczną sytuacją...”

w wiadomości - odpowiedź, którą klientka przekaże
dalej

w nagraniu - gotowy materiał na 60 sekund

Przypomnij sobie **JEDNĄ** klientkę.

YOU ARE THE BRAND

Jesteś marką, nawet jeśli nikt Ci tego nie powiedział

Karolina Garczyńska

Warszawa 2026

4

Cisza sprzedaje

4 techniki

„Piękny model” - mówi każdy sklep w Polsce.

„Nie polecam Pani tego modelu.”

Szybko = niepewnie.

Cisza po pytaniu.

Konkret - dowód, nie opinia.

Stanowisko - „nie polecam” buduje zaufanie.

Tempo - wolno i z pauzą brzmi pewnie.

Cisza po pytaniu - kto się odezwie, oddaje kontrolę.

Wszystkie cztery działają też przed kamerą.



Warsztaty

Kamera

Oświetlenie

Mikrofony

Statyw

Montaž



montaż
CapCut



napisy
Captions



montaż na
Instagramie
Edits

Telepromptery?

YOU ARE THE BRAND

Jesteś marką, nawet jeśli nikt Ci tego nie powiedział

Karolina Garczyńska