

10 SZABLONÓW POSTÓW

do natychmiastowego
użycia na LinkedIn.



PRZYKŁADY POSTÓW
POLSKICH TWÓRCÓW



Paweł Szczabel | VIRALman

O czym jest ten PDF?

Ten PDF zawiera 10 sprawdzonych szablonów postów na LinkedIn, które pomogą Ci tworzyć angażujące treści i zwiększać zasięgi. Każdy szablon jest szczegółowo omówiony, wraz z przykładem, linkiem do źródła i autora, oraz wyjaśnieniem, dlaczego jest skuteczny.

Dla kogo jest ten PDF?

Ten PDF jest idealny dla przedsiębiorców, specjalistów marketingu, twórców treści i wszystkich, którzy chcą poprawić swoją obecność na LinkedIn. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz swoją przygodę z tą platformą, czy chcesz udoskonalić swoje umiejętności, znajdziesz tu wartościowe wskazówki.

Jakie korzyści daje ten PDF?

- Oszczędność czasu dzięki gotowym do użycia szablonom.
- Szansa na zwiększenie zaangażowania i zasięgów Twoich postów.
- Lepsze zrozumienie, jak tworzyć treści, które rezonują z odbiorcami.
- Inspiracja do tworzenia własnych, unikalnych postów.
- Praktyczne wskazówki jak korzystać z AI do tworzenia postów.

Jak z niego korzystać?

1. Przeczytaj cały PDF, aby zrozumieć różne style i techniki pisania postów.
2. Wybierz szablon, który najlepiej pasuje do Twojego celu komunikacji.
3. Dostosuj wybrany szablon do swojej branży i osobistego stylu.
4. Albo skorzystaj z Prompta, żeby AI pomógł Ci szybciej napisać post.
5. Zalecam nie publikować posta od AI bez jego wcześniejszej edycji.
6. Regularnie wracaj do PDFa po nowe inspiracje.

Spis treści:

Posty pasujące do górnej części lejka marketingowego - TOFU:

1. Historia przemiany
2. Sekrety angażującego pisania
3. Zdobywanie rezultatów w krótkim czasie
4. Sprawdzone narzędzia
5. Narzędzia przydatne w procesie

Posty pasujące do środkowej części lejka marketingowego - MOFU:

6. Nieoczywiste porady (z przymrużeniem oka)
7. Metoda osiągnięcia celu biznesowego
8. Przygotowanie do wydarzenia
9. Lista problemów i rozwiązań

Post pasujący do dolnej części lejka marketingowego - BOFU:

10. Historia sukcesu klienta

PROMPT do AI:

Napisz post na LinkedIn według szablonu:

[TUTAJ WKLEJ SZABLON].

Oto szczegóły posta:

1. Moja branża/specjalizacja: [wpisz swoją branżę lub specjalizację]
2. Główny temat posta: [określ główny temat lub przesłanie]
3. Docelowy odbiorca: [opisz swoją grupę docelową]
4. Ton komunikacji: [np. profesjonalny, przyjazny, edukacyjny]
5. Call-to-action (CTA): [określ, jaką akcję ma podjąć czytelnik]
6. Słowa kluczowe do uwzględnienia: [wymień 3-5 słów kluczowych]
7. Ewentualne hashtagi: [podaj 2-3 odpowiednie hashtagi]

Proszę o napisanie posta, który będzie angażujący, wartościowy dla mojej grupy docelowej i zgodny z wybranym szablonem. Uwzględnij wszystkie podane przeze mnie informacje, aby post był jak najbardziej dopasowany do mojej marki i celów komunikacyjnych na LinkedIn.

MÓJ PRZYKŁAD (Korzystałem z Claude.ai - darmowej wersji, działa bardzo fajnie).

Napisz post na LinkedIn według szablonu:

Sekret [konkretnej czynności], [który co robi] od [ramy czasowe].
(to bardzo proste)

[Sekret 1]. [Sekret 2]. [Sekret 3].

[Sekret 1].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik: napisz, zrób itd.]: [2 sposób na konkretną czynność].

[Sekret 2].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik]: [2 sposób na konkretną czynność].

[Sekret 3].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik]: [2 sposób na konkretną czynność].

[Sekret 1]. [Sekret 2]. [Sekret 3].

Teraz Twoja kolej. Pokaż co potrafisz w [miejscu gdzie się daną konkretną czynność wykonuje].

Oto szczegóły posta:

1. Moja branża/specjalizacja: pomagam pisać posty które sprzedają.
2. Główny temat posta: jak nie pisać postów na LinkedIn.
3. Docelowy odbiorca: solopresiębiorcy sprzedający usługi na LinkedIn.
4. Ton komunikacji: Edukacyjny.
5. Call-to-action (CTA): Czytelnik ma zostawić komentarz.
6. Słowa kluczowe do uwzględnienia: post, sprzedaż, LinkedIn.
7. Ewentualne hashtagi: #VIRALman

Proszę o napisanie posta, który będzie angażujący, wartościowy dla mojej grupy docelowej i zgodny z wybranym szablonem. Uwzględnij wszystkie podane przeze mnie informacje, aby post był jak najbardziej dopasowany do mojej marki i celów komunikacyjnych na LinkedIn.

Zaczynamy! Odkryj, jak tworzyć posty, które przyciągają uwagę, angażują i inspirują Twoich odbiorców na LinkedIn.

TOFU

 **Paweł Szczabel VIRALman** · Ty
Pomagam pisać skuteczne posty na LinkedIn. Zbudować strateg...
1 t · 

Kiedy się urodził, matka oddała go do adopcji. Mieszkał w kilku rodzinach zastępczych. Był głodzony i często bity. Aż pewnego dnia podjął decyzję: [...zobacz więcej](#)



   Grzegorz Filipowski i 23 inne osoby 14 komentarzy

Historie zawsze fascynowały ludzki gatunek. Nie bez powodu.

Łączą się z nami na poziomie emocjonalnym, zdobywając naszą uwagę, a w końcu zamieszkując w pamięci.

Dlatego włączanie historii do Twoich postów na LinkedInie może być niezwykle skuteczne w przyciąganiu uwagi, budowaniu relacji i zachęcaniu do interakcji.

Na LinkedInie możesz dzielić się różnorodnymi historiami, w tym:

- * osobistymi anegdotami,
- * kamieniami milowymi w biznesie,
- * historiami sukcesów,
- * studiami przypadków,
- * lub opiniami klientów.

W zasadzie możesz pisać o każdej historii, która rezonuje z Twoją publicznością i wspiera Twoje cele.

Wiele viralowych postów na LinkedInie jest opartych na historiach, co podkreśla potencjał tego formatu w zwiększaniu zasięgu i zaangażowania.

Masz przykład jak [ja](#) wykorzystałem opowiadanie historii w [moim poście na LinkedInie](#):



Paweł Szczabel VIRALman · Ty

Pomagam pisać skuteczne posty na LinkedIn. Zbudować strateg...

1 t ·



Kiedy się urodził, matka oddała go do adopcji. Mieszkał w kilku rodzinach zastępczych. Był głodzony i często bity. Aż pewnego dnia podjął decyzję:

"Nie chcę czuć się słaby."

Zion stał się zawodowym zapaśnikiem.
Wykorzystał siłę charakteru.
Zmienił swoje myślenie.
Odwrócił grę.

Jak jest u Ciebie?

- 1 Widzisz szklankę do połowy pustą, czy pełną?
- 2 Dostrzegasz najpierw zagrożenia, czy szanse?
- 3 Koncentrujesz się na tym czego Ci brakuje, czy wzmacniasz swoje mocne strony?
- 4 Na zwiastunie widzisz niepełnosprawną osobę, czy zawodowego zapaśnika?

Myśl, która jako pierwsza pojawia się w Twojej głowie, ma znaczenie.
Może czas podjąć decyzję i zmienić myślenie?

P.S.

Za 100 dni zaczyna się w Paryżu Paraolimpiada.
Za 100 dni rusza Fundacja Mistrzów Sportu.

Paweł Szczabel VIRALman

SZABLON:

Kiedy [zaczynałem robić X], [1 przeszkoda np. Nie miałem wsparcia]. [2 przeszkoda]. [3 przeszkoda]. Aż pewnego dnia [wydarzyło się coś, co zapoczątkowało zmianę - nie pisz dokładnie co, niech to będzie niewiadomą, która wzbudzi ciekawość]:

[tutaj piszesz w 1 zdaniu co się wydarzyło, co zapoczątkowało zmianę].

- ↳ [1 konsekwencja decyzji - 1 zdanie].
- ↳ [2 konsekwencja decyzji - 1 zdanie].
- ↳ [3 konsekwencja decyzji - 1 zdanie].
- ↳ [4 konsekwencja decyzji - 1 zdanie].

Jednak wszystko mogło wyglądać inaczej:

- ↳ [jak mogłoby wyglądać Twoje życie bez tego ważnego wydarzenia]
- ↳ [jak mogłoby wyglądać Twoje życie bez tego ważnego wydarzenia]
- ↳ [jak mogłoby wyglądać Twoje życie bez tego ważnego wydarzenia]
- ↳ [jak mogłoby wyglądać Twoje życie bez tego ważnego wydarzenia]

[Podsumowanie - lekcja jaką wynosisz z tego doświadczenia, która będzie inspirującą dla czytelników].

P.S.

[Słowa wsparcia, zachęty dla czytelników].

Zalety tego szablonu:

1. Buduje napięcie: Rozpoczyna się od trudności, tworząc kontekst dla późniejszej przemiany.

2. Wykorzystuje punkt zwrotny: Fraza "Aż pewnego dnia" buduje ciekawość i wprowadza kluczowy moment zmiany.

3. Pokazuje pozytywne konsekwencje: Lista rezultatów decyzji demonstruje namacalne korzyści zmiany.

4. Pokazuje kontrast: Sekcja "Jednak wszystko mogło wyglądać inaczej" podkreśla znaczenie podjętej decyzji.

5. Zawiera lekcję: Podsumowanie dostarcza wartościowych wniosków dla czytelników.

6. Ma przejrzystą strukturę: Użycie strzałek i krótkich akapitów ułatwia czytanie i wyróżnia kluczowe elementy.

7. Jest uniwersalny: Szablon można łatwo dostosować do różnych historii i branż.

8. Angażuje emocjonalnie: Opowiadanie o trudnościach i sukcesie buduje połączenie z czytelnikiem.



Grzegorz Tanecki · 1.

Trener LinkedIn | Osiągnij ponadprzeciętne wyniki dzięki moim st...

[Zamów usługi](#)

1 h ·

Sekret pisania treści, które przyciągają uwagę od pierwszego zdania.
(to bardzo proste)

[...zobacz więcej](#)



Grzegorz Filipowski i 24 inne osoby

18 komentarzy

Przyciąganie uwagi w zalewie informacji to prawdziwa sztuka.

Skuteczny przekaz nie polega na używaniu skomplikowanych słów, czy zawiłych konstrukcji. Wręcz przeciwnie - siła tkwi w prostocie i tworzeniu słowem obrazów.

Kluczem jest umiejętność tworzenia żywych, zapadających w pamięć treści, które od pierwszego zdania przykuwają wzrok czytelnika.

Ten [szablon posta](#) od [Grzegorza Taneckiego](#) pomoże Ci opanować sekrety angażującego pisania na LinkedIn.



Grzegorz Tanecki · 1.

Trener LinkedIn | Osiągnij ponadprzeciętne wyniki dzięki moim st...

[Zamów usługi](#)

1 h ·



Sekret pisania treści, które przyciągają uwagę od pierwszego zdania.
(to bardzo proste)

Używaj konkretów, sięgaj po znane odniesienia i maluj obrazy słowami.

1. Wykorzystaj konkretne przykłady, które wszyscy znają.

Zamiast: Pracowałem bez przerwy.

Napisz: Harowałem jak pszczoła w ulu.

2. Używaj obrazowych opisów

Zamiast: Odniosłem sukces w sprzedaży.

Napisz: Sprzedawałem jak Amazon w Cyber Monday.

3. Używaj znanych postaci lub odniesień kulturowych.

Zamiast: Zbudowaliśmy silny zespół.

Napisz: Stworzyliśmy drużynę jak Avengers.

4. Znajdź analogie, które oddają sens Twojego przekazu

Zamiast: Nasza firma szybko się rozwija.

Napisz: Rośniemy jak Netflix podczas pandemii.

Pokazuj, maluj obrazy :)

Teraz Twoja kolej. Pokaż co potrafisz w komentarzach.



SZABLON:

Sekret [konkretnej czynności], [który co zrobi] od [ramy czasowe].
(to bardzo proste)

[Sekret 1]. [Sekret 2]. [Sekret 3].

1. [Sekret 1].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik: napisz, zrób itd.]: [2 sposób na konkretną czynność].

2. [Sekret 2].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik]: [2 sposób na konkretną czynność].

3. [Sekret 3].

Zamiast: [1 sposób na konkretną czynność].

[Czasownik]: [2 sposób na konkretną czynność].

[Sekret 1]. [Sekret 2]. [Sekret 3].

Teraz Twoja kolej. Pokaż co potrafisz w [miejscu gdzie się daną konkretną czynność wykonuje].

Zalety tego szablonu:

1. **Jasna struktura:** Podział na numerowane punkty ułatwia śledzenie i zapamiętywanie treści.
2. **Kontrast "zamiast - czasownik":** Pokazuje bezpośrednie porównanie między standardowym, a bardziej angażującym sposobem robienia danej czynności.
3. **Konkretne przykłady:** Każdy punkt jest zilustrowany praktycznym przykładem, co ułatwia zrozumienie i zastosowanie porad.
4. **Zwiężłość:** Krótkie, treściwe punkty utrzymują uwagę czytelnika i zwiększają szansę na zapamiętanie treści.
5. **Uniwersalność:** Techniki można zastosować w różnych kontekstach, w różnych branżach.
6. **Podkreślenie prostoty:** Fraza "(to bardzo proste)" obniża barierę wejścia i zachęca do wypróbowania technik.
7. **Motywacja do działania:** Ostatnie zdanie zachęca do natychmiastowego zastosowania zdobytej wiedzy.



Marek Jankowski · 1.

Pomagam solopresiębiorcom rozwijać biznes bez pracownikó...

1 t ·

Jak zdobyć klienta w 7 dni?

(Bez dzwonienia do obcych ludzi)

...zobacz więcej

Ty i 52 inne osoby

52 komentarze

Szablon [Marka Jankowskiego](#) jest doskonałym narzędziem do tworzenia angażujących postów, które łączą praktyczną wiedzę z budowanie relacji z odbiorcami. Jego struktura jest zaprojektowana tak, aby przyciągnąć uwagę czytelnika i zachęcić go do przemyślenia własnych strategii działań w trudnych sytuacjach. [Tutaj masz link do posta](#) Marka. A niżej szablon.



Marek Jankowski · 1.

Pomagam solopresiębiorcom rozwijać biznes bez pracowników...

1 t ·

Jak zdobyć klienta w 7 dni?

(Bez dzwonienia do obcych ludzi)

Taka umiejętność czasem się przydaje.
Szczególnie gdy masz firmę od niedawna.
A bank ma pobrać z konta kolejną ratę kredytu.

Co wtedy?

Widzę czasem solopresiębiorców, którzy robią właściwe rzeczy...
Tyle że w niewłaściwym momencie.

- Szukają trików, jak angażować odbiorców na Instagramie
- Zabierają się za przebudowę strony i podkręcanie SEO
- Kupują kursy o tworzeniu strategii marketingowej

Czy to pomaga przyciągać klientów?

Oczywiście.

Ale nie w 7 dni.

Jakie sposoby mają szansę zadziałać **szybko** (i są bezpłatne)?

1. Przypomnienie się dotychczasowym klientom
2. Polecenia od specjalistów z pokrewnych branż
3. Czat na stronie z ofertą, żeby rozbroić obiekcje
4. Reagowanie na posty osób szukających specjalisty
5. Ogłoszenia rekrutacyjne (1/3 nie dotyczy etatowców)

Nagrałem wczoraj odcinek podcastu Mała Wielka Firma, w którym rozwijam te wątki. Pojawi się w najbliższy poniedziałek w aplikacjach podcastowych i na YouTube.

Ale na pewno nie wyczerpałem tematu, więc mam pytanie do Ciebie.

Założmy, że:

- 🕒 Musisz zdobyć klienta w 7 dni
- 👤 Twoja firma to 1 osoba (Ty)
- 🚫 Masz do dyspozycji 0 zł

Co zrobisz?

SZABLON:

Jak zdobyć [X] w [X] dni?

(Bez [strachu/obaw Twojego czytelnika])

Taka umiejętność czasem się przydaje.

Szczególnie gdy [1 okoliczność kiedy się przydaje].

[2 okoliczność kiedy się przydaje/opis problemu, wyzwania].

Co wtedy?

Widzę czasem [osoby dla których piszesz],

którzy robią właściwe rzeczy...

Tyle że w niewłaściwym momencie.

- [1 rzecz którą robią].
- [2 rzecz którą robią].
- [3 rzecz którą robią].

Czy to pomaga [w zdobyciu X z tematu posta]?

Oczywiście.

Ale nie w [X] dni.

Jakie sposoby mają szansę zadziałać szybko (i są bezpłatne)?

1. [1 sposób].
2. [2 sposób].
3. [3 sposób].
4. [4 sposób].
5. [5 sposób].

Ale na pewno nie wyczerpałem tematu, więc mam pytanie do Ciebie.

Założmy, że:

🎯 Musisz zdobyć [X] w [X] dni

🚫 Masz do dyspozycji 0 zł

Co zrobisz?

Zalety tego szablonu:

1. **Przyciągający uwagę nagłówek:** Zadaje konkretne pytanie, które od razu angażuje czytelnika.
2. **Adresowanie obaw:** Szybko rozprasza typowe obawy, co zwiększa zainteresowanie treścią.
3. **Kontekst i relacja:** Pokazuje zrozumienie sytuacji czytelnika, budując zaufanie.
4. **Kontrast:** Zestawia popularne, ale nieefektywne metody z skutecznymi rozwiązaniami.
5. **Praktyczne porady:** Oferuje konkretne, możliwe do zastosowania wskazówki.

6. **Interaktywność:** Zachęca czytelników do dzielenia się własnymi pomysłami.
7. **Struktura:** Przejrzysty układ z punktami i emotikonami ułatwia szybkie przyswojenie treści.
8. **Autorytet:** Sugeruje, że autor ma szeroką wiedzę na temat, ale jest otwarty na nowe pomysły.
9. **Uniwersalność:** Szablon można łatwo dostosować do różnych tematów i branż.



Wojciech Pisarski ❤️ · 1.

Opowiadam o marketing, sprzedaż, produktywność zrozumiałym...
2 mies. · 🌐

Mamy 2024.

A ja ciągle używam tych samych narzędzi do budowania firmy.

Google Sheets

Discord

Gmail

Notatki Apple

Todoist

Whimsical

I moje ulubione:

Notatnik + piór.

Nic nie równa się z pisaniem piórem po papierze :)

Tyle.

Nie widzę żadnego dodatkowego narzędzia, które mógłbym dodać.

Może coś podpowiesz?

Oczywiście, używam ChatGPT, Canva itd., ale to narzędzia do pracy kreatywnej.

A jak wygląda Twój zestaw?



Ty i 27 innych osób

65 komentarzy

W erze innowacji technologicznych, łatwo dać się ponieść pogoni za najnowszymi rozwiązaniami. Ale łatwo też się w tych wszystkich innowacjach pogubić. Dlatego często to właśnie sprawdzone, stare narzędzia stanowią fundament efektywnej pracy i rozwoju biznesu. [Ten szablon](#) od [Wojciecha Pisarskiego](#) pozwala podzielić się swoim wypróbowanym zestawem narzędzi, jednocześnie otwierając przestrzeń do dyskusji i wymiany doświadczeń.

SZABLON:

Mamy [rok/konkretna data].

A ja ciągle używam [czego np. narzędzia] do [czego].

1. [1 narzędzie].
2. [2 narzędzie].
3. [3 narzędzie].
4. [4 narzędzie].
5. [5 narzędzie].

I moje ulubione:

[ulubione narzędzie].

Nic nie równa się z [doświadczenie z używania ulubionego narzędzia].

Tyle.

Nie widzę żadnego dodatkowego narzędzia, które mógłbym dodać.

Może coś podpowiesz?

Jak wygląda Twój zestaw?

Zalety tego szablonu:

1. **Przejrzystość:** Lista narzędzi jest łatwa do przeglądania i zapamiętania.
2. **Osobisty akcent:** Wyróżnienie ulubionego narzędzia dodaje autentyczności.
3. **Otwartość na dialog:** Zachęca czytelników do dzielenia się własnymi doświadczeniami.
4. **Uniwersalność:** Szablon można łatwo dostosować do różnych branż i typów narzędzi.
5. **Zwiężłość:** Krótka forma sprzyja szybkiemu przyswojeniu treści i zachęca do interakcji.
6. **Inspiracja:** Może zainspirować innych do przemyślenia własnego zestawu narzędzi.
7. **Budowanie społeczności:** Zachęca do dyskusji i wymiany wiedzy w komentarzach.
8. **Praktyczność:** Oferuje konkretne, sprawdzone rozwiązania, które czytelnicy mogą przetestować.



dr Maciej Chrzanowski · 1.

Uczę komunikacji z AI i produktywności

1 mies. · Edytowano ·

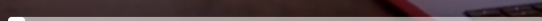


Trzy narzędzia przydatne w procesie budowania marki osobistej na LinkedIn 😊👉

...zobacz więcej



**3 NARZĘDZIA, KTÓRE WYKORZYSTUJE
DO TWORZENIA MARKI OSOBISTEJ**



0:59

1x



Ty i 93 inne osoby

28 komentarzy · 1 udostępnienie na LinkedIn

Efektywność często zależy od umiejętnego doboru i wykorzystania odpowiednich narzędzi. [Ten szablon](#) od dr [Macieja Chrzanowskiego](#) oferuje przejrzysty i angażujący sposób na przedstawienie kluczowych narzędzi używanych w konkretnym procesie, jednocześnie zachęcając do interakcji i wymiany doświadczeń. Pozwala na prezentację własnej wiedzy eksperckiej, jednocześnie otwierając przestrzeń do nauki od innych i odkrywania nowych rozwiązań.



dr Maciej Chrzanowski · 1.

Uczę komunikacji z AI i produktywności

1 mies. · Edytowano ·

Trzy narzędzia przydatne w procesie budowania marki osobistej na [LinkedIn](#) 🤔👉

1 Figma

↳ do tworzenia grafik.

2 Perplexity

↳ do wyszukiwania wiedzy.

3 Kleo (dodatek do Chrome)

↳ do analizy trendów i popularnych postów.

A Ty z jakich narzędzi do tworzenia treści na LinkedIn korzystasz najczęściej? 🤔

SZABLON:

[X] narzędzia przydatne w procesie [nazwa procesu]. 😊👉

1 [1 narzędzie]

↳ do [czego służy].

2 [2 narzędzie]

↳ do [czego służy.....].

3 [3 narzędzie]

↳ do [czego służy.....].

A Ty z jakich narzędzi do [nazwa procesu] korzystasz najczęściej? 🤔

Zalety tego szablonu:

1. **Klarowność:** Numerowana lista z emotikonami zapewnia przejrzystą strukturę, ułatwiającą szybkie przyswojenie informacji.
2. **Zwięzłość:** Krótkie opisy zastosowań każdego narzędzia pozwalają na szybkie zrozumienie ich funkcji.
3. **Wizualna atrakcyjność:** Użycie emotikonów i strzałek przyciąga wzrok i ułatwia zapamiętywanie.

4. **Elastyczność:** Szablon można łatwo dostosować do różnych procesów i branż.
5. **Edukacyjna wartość:** Dzieli się praktyczną wiedzą na temat użytecznych narzędzi w danym obszarze.
6. **Interaktywność:** Końcowe pytanie zachęca czytelników do dzielenia się własnymi doświadczeniami.
7. **Budowanie autorytetu:** Pokazuje ekspertyzę autora w danej dziedzinie.
8. **Inspiracja:** Może zainspirować innych do odkrycia nowych narzędzi lub optymalizacji swoich procesów.
9. **Potencjał viralowy:** Prosta forma sprzyja udostępnianiu i może generować szersze zasięgi.

MOFU



Bartek Szczepaniak · 1.



Chcesz stworzyć kurs online? Odbierz darmowe szkolenie 📺

1 d · 🌐

7 nieoczywistych porad dla Ciebie, jeśli chcesz stworzyć swój kurs online i zrobić to **ŹLE** ❌ Kolejność przypadkowa:

...zobacz więcej



Ty i 20 innych osób

7 komentarzy

Ten [szablon posta](#) od [Bartka Szczepaniaka](#) wykorzystuje technikę odwróconej psychologii, aby przekazać wartościowe informacje w sposób angażujący i zapadający w pamięć. Prezentując listę "nieoczywistych porad", które w rzeczywistości są błędami do uniknięcia, Bartek skutecznie przyciąga uwagę czytelników i skłania ich do krytycznego myślenia.

Ten szablon pozwala na przekazanie wartościowej wiedzy w sposób, który nie tylko w sposób przewrotny uczy, ale także angażuje i inspirowe do działania.



Bartek Szczepaniak · 1.

Chcesz stworzyć kurs online? Odbierz darmowe szkolenie 📺

1 d · 🌐



7 nieoczywistych porad dla Ciebie, jeśli chcesz stworzyć swój kurs online i zrobić to **ŹLE** ❌ Kolejność przypadkowa:

- Załóż, że Twoim klientem jest "każdy, kto chce kupić ten kurs"
- Nagraj 17 godzin materiału video i naucz ich **WSZYSTKIEGO**
- Stwórz kurs tylko dlatego, że chcesz na nim zarabiać
- Uznaj, że jeśli Tobie się podoba, to kurs na pewno się sprzeda
- Wydadź 20k na sprzęt do kamery, lampy, mikrofony i LEDY (koniecznie)
- Polegaj wyłącznie na płatnych reklamach, olej inne metody sprzedaży
- Czekaj aż będziesz godny stworzenia kursu (znanym ekspertem lub influencerem)

A jeśli nie chcesz popełnić tych błędów, to zapisz się na moje szkolenie, w którym za jedyną uczciwą cenę (czyt. **ZA DARMO**) pokażę Ci wszystko, czego nauczyłem się wydając ponad 100 kursów online.

👉 <https://lnkd.in/euxFDrmV>

To szkolenie przeprowadzę tylko 1 raz i tylko dla 100 osób.

Warto zarezerwować swoje miejsce teraz.



Ty i 20 innych osób

7 komentarzy

SZABLON:

[X] nieoczywistych porad dla Ciebie, jeśli chcesz [X] i zrobić to ŹLE ❌.

Kolejność przypadkowa:

● [X.....].

● [X.....].

● [X.....].

● [X...].

● [X..].

● [X.].

● [X].

A jeśli nie chcesz popełnić tych błędów, to zapisz się na [X], w którym za jedyną uczciwą cenę (czyt. ZA DARMO) pokażę Ci wszystko, czego nauczyłem się [robiąc X].

👉 [tutaj link do zapisu].

[Miejsce na FOMO - np. Ograniczona ilość dostępnych miejsc].

Zalety tego szablonu:

1. **Przyciągająca nagłówek:** Tytuł sugerujący "nieoczywiste porady" intryguje czytelnika.
2. **Humor i ironia:** Prezentacja błędów jako "porad" wprowadza element humoru, co zwiększa zaangażowanie.
3. **Łatwa przyswajalność:** Punktowa lista ułatwia szybkie przyswojenie informacji.
4. **Kontrast:** Zestawienie błędnych praktyk z oferowanym rozwiązaniem (darmowe szkolenie) podkreśla wartość propozycji autora.
5. **Call to action:** Jasne wezwanie do działania na końcu posta zachęca do konkretnej reakcji.
6. **Budowanie autorytetu:** Autor pozycjonuje się jako ekspert, oferując rozwiązanie problemów.
7. **Ograniczona dostępność:** Informacja o limicie miejsc tworzy poczucie pilności i ekskluzywności.
8. **Wizualna atrakcyjność:** Użycie emotikonów i wyróżnień tekstowych poprawia czytelność i atrakcyjność posta.
9. **Uniwersalność:** Szablon może być łatwo dostosowany do różnych tematów i branż.



Filip Nowicki · 1.

Sprzedawaj wiedzę w modelu subskrypcji · NOWY EBOOK: filip...
6 mies. · Edytowano ·

Chcesz sprzedawać więcej konsultacji, szkoleń, coachingu ?
Oto, jak w 4 krokach zapełnisz kalendarz:

...zobacz więcej



45

42 komentarze

Ten [szablon posta](#) od [Filipa Nowickiego](#) oferuje czytelnikowi jasną, zwięzłą i łatwą do zrozumienia metodę osiągnięcia konkretnego celu biznesowego. To świetne narzędzie do przekazywania wartościowej wiedzy i jednoczesnego budowania autorytetu w swojej dziedzinie.



Filip Nowicki · 1.

Sprzedawaj wiedzę w modelu subskrypcji 📍 NOWY EBOOK: filip...
6 mies. · Edytowano · 🌐



Chcesz sprzedawać więcej konsultacji, szkoleń, coachingu ?
Oto, jak w 4 krokach zapełnisz kalendarz:

KROK 1

Wybierz jeden **PROBLEM**, z którym Twoi klienci przychodzą najczęściej

KROK 2

Opracuj **ROZWIĄZANIE** tego problemu - krok po kroku

KROK 3

Stwórz **OFERTĘ** na rozwiązanie tego problemu

KROK 4

PRZETESTUJ swoją ofertę

To jest najskuteczniejszy sposób na budowanie biznesu, jaki do tej pory wymyślono.

Jedyny sposób na skalowanie, to oferować to samo wielu osobom na raz.

Chcesz przygotować swój produkt z moją pomocą?

Zapisz się na bezpłatną sesję strategiczną, na której poprowadzę Cię krok po kroku

[link w komentarzu 📌]

SZABLON:

Chcesz [X - czasownik] więcej [1 rzecz], [2 rzecz], [3 rzecz] ?

Oto, jak w [X] krokach [nazwa celu Twojego odbiorcy]:

KROK 1

[1 zdanie.....].

KROK 2

[1 zdanie.....].

KROK 3

[1 zdanie.....].

KROK 4

[1 zdanie.....].

To jest najskuteczniejszy sposób na [X], jaki do tej pory wymyślono.

Jedyny sposób na [X], to [piszesz o tym sposobie].

Chcesz [X] z moją pomocą?

Zapisz się na bezpłatną sesję strategiczną/newsletter/webinar, na której poprowadzę Cię krok po kroku.

[link w komentarzu 📌]

Zalety tego szablonu:

1. **Bezpośredniość:** Rozpoczyna się od pytania, które natychmiast angażuje czytelnika i identyfikuje jego potrzebę.
2. **Strukturyzacja:** Prezentacja kroków w numerowanej liście ułatwia zrozumienie i zapamiętanie procesu.
3. **Zwiężłość:** Każdy krok jest opisany jednym zdaniem, co sprawia, że informacje są łatwe do przyswojenia.
4. **Budowanie autorytetu:** Przedstawienie metody jako "najskuteczniejszego sposobu" pozycjonuje autora jako eksperta.
5. **Call to Action:** Jasne wezwanie do działania na końcu zachęca do dalszej interakcji.
6. **Oferta wartości:** Propozycja bezpłatnej sesji strategicznej zwiększa atrakcyjność posta.
7. **Uniwersalność:** Szablon można łatwo dostosować do różnych tematów i branż.
8. **Wizualna przejrzystość:** Użycie dużych liter dla "KROK" i numeracja poprawia czytelność.
9. **Logiczna progresja:** Kroki są ułożone w logicznej sekwencji, co zwiększa wiarygodność metody.

 **Anna Wawszkiewicz** · 1. ...
Pracuję dla marek, o których jest głośno  Szkolę z LinkedIn ...
2 mies. · 

😬 Nie wystawiaj się na niepotrzebny stres.

...zobacz więcej



5 rzeczy,

o które warto
zadbać przed
webinarem

 Marta Eichstaedt i 24 inne osoby 6 komentarzy

[Szablon posta](#) od [Anny Wawszkiewicz](#) oferuje cenną, praktyczną wiedzę w prostej formie, skupiając się na konkretnym wydarzeniu lub zadaniu. Świetny szablon do dzielenia się ekspertyzą i budowania zaangażowania społeczności. Jest idealny dla organizatorów webinarów, coachów i edukatorów, którzy chcą nie tylko przyciągnąć uczestników na swoje wydarzenia, ale także zapewnić im jak najlepsze doświadczenia poprzez odpowiednie przygotowanie.



Anna Wawszkiewicz · 1.

Pracuję dla marek, o których jest głośno · Szkolę z budowania marki ...
2 mies. ·

🤔 Nie wystawiaj się na niepotrzebny stres.

Te działania możesz wdrożyć na długo przed dniem i godziną rozpoczęcia wydarzenia.

● Powiadomienia

Ustaw powiadomienia tak, żeby zarejestrowane osoby miały szansę dołączyć do wydarzenia. Może to być np. dzień, godzina albo 15 minut przed wydarzeniem.

● Notatki

Zrób notatki, żeby nie lać wody. Czas webinaru nie jest z gumy. Notatki pozwolą Ci mówić konkretnie i nie zapomnieć o ważnych szczegółach.

● Aktywizacja

W trakcie webinaru online nie widzimy emocji ani odruchów osób uczestniczących. Możemy jednak zadbać o bezpieczeństwo i otwartość na czacie wydarzenia, a także aktywizację poprzez quizy, interaktywne pytania ankiety, konkurs czy Q&A.

● Nagranie

Możesz włączyć je ręcznie przy rozpoczęciu webinaru albo w ustawieniach wydarzenia zaznaczyć, by nagrywanie rozpoczęło się automatycznie.

● Komunikacja

Zarówno pomiędzy prowadzącymi jak i uczestnikami. Pamiętaj o tym, by uczestnicy byli poinformowani o ewentualnych zmianach. Nie obiecuj gruszek na wierzbie. Postaw na autentyczność.

Dzisiaj widzimy się na webinarze **Human Intelligence on Demand** dla marketing managerów, osób działających i zlecających performance marketing.

O merytorykę zadbają **Natalia Nowakowska** i **Michał Majdak**.

Widzimy się o 13:00?

➔ <https://lnkd.in/dQ9sTXrm>

SZABLON:

😓 Nie wystawiaj się na [X].

[X] rzeczy o której warto zadbać przed [X].

Te działania możesz wdrożyć na długo przed dniem i godziną rozpoczęcia [X]:

● [1 działanie]

[1-2 zdania wyjaśnienia działania].

● [1 działanie]

[1-2 zdania wyjaśnienia działania].

● [1 działanie]

[1-2 zdania wyjaśnienia działania].

● [1 działanie]

[1-2 zdania wyjaśnienia działania].


● [1 działanie]

[1-2 zdania wyjaśnienia działania].

Dzisiaj widzimy się na webinarze [nazwa webinaru] dla [kogo].

O merytorykę zadbają [kto prowadzi].

Widzimy się o [X]?

 [link do zapisu]

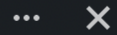
Zalety tego szablonu:

1. **Empatyczne podejście:** Rozpoczyna się od zrozumienia potencjalnych obaw czytelnika, co buduje relację.
2. **Proaktywność:** Zachęca do wcześniejszego przygotowania, co redukuje stres i zwiększa efektywność.
3. **Przejrzysta struktura:** Użycie emotek dla każdego punktu poprawia czytelność i organizację treści.
4. **Zwiężłość:** Krótkie, konkretne wyjaśnienia każdego działania ułatwiają zrozumienie i wdrożenie.
5. **Uniwersalność:** Szablon można łatwo dostosować do różnych typów wydarzeń lub zadań.
6. **Wartość edukacyjna:** Oferuje praktyczne wskazówki, które czytelnik może natychmiast zastosować.
7. **Promocja wydarzenia:** Końcowa sekcja płynnie przechodzi do promocji konkretnego webinaru, łącząc porady z call-to-action.
8. **Budowanie autorytetu:** Prezentacja praktycznych porad pozycjonuje autora jako eksperta w danej dziedzinie.



Magdalena Owsiany · 1.

Uczę, jak budować biznes oparty o dzielenie się wiedzą.
9 h · 🌐



Czy to jeden z Twoich problemów ze sprzedawaniem produktu cyfrowego? 📄

💔 Brak jasnego planu i harmonogramu działań, przez co sprzei ...zobacz więcej



0:25

1x



2

2 komentarze · 1 udostępnienie na LinkedIn

Szablon posta od Magdaleny Owsiany to listy problemów i ich rozwiązań.

Tego typu posty są skuteczne w przyciąganiu uwagi i angażowaniu czytelników. Ludzie często poszukują konkretnych odpowiedzi na swoje trudności, a taki format pozwala im szybko zidentyfikować się z przedstawionymi wyzwaniami i znaleźć potencjalne rozwiązania. Ten szablon wykorzystuje strukturę pytanie-odpowiedź, aby przedstawić problemy i zaoferować wartościową pomoc w angażujący sposób.



Magdalena Owsiany · 1.

Uczę, jak budować biznes oparty o dzielenie się wiedzą.

9 h · 🌐

Czy to jeden z Twoich problemów ze sprzedawaniem produktu cyfrowego? 📄

💔 Brak jasnego planu i harmonogramu działań, przez co sprzedaż jest chaotyczna i generuje niepotrzebny stres, bo przygotowujesz ją z doskoku.

💔 Brak pomysłów na treści sprzedażowe, które nie są nachalną sprzedażą. Kiedy zaczyna się kampania, nie masz pojęcia, o czym w ogóle mówić. Przez to Twoje posty sprzedażowe są... zbyt sprzedażowe, ludzie je pomijają i informacja o Twoim super produkcie dociera do garstki osób.

💔 Brak pomysłu, jak opisać produkt w ofercie, żeby dzięki niej odbiorcy rozumieli wartość Twojego produktu i chcieli go KUPOWAĆ.

Dotyczy Cię choć jeden z tych problemów? No to musimy się spotkać!

19 czerwca o 19:00 robię szkolenie za 0 zł o tym, jak prowadzić sprzedawać produkty cyfrowe w sposób przemyślany i z lekkością.

Opowiem:

- ✅ Jak wykorzystywać wiedzę o odbiorcach, by rozumieli, że Twój produkt jest dla nich?
- ✅ Jak wyjaśniać wartość produktu w ofercie?
- ✅ Co jest kluczem do tego, by nie robić sprzedaży z doskoku i w stresie?
- ✅ Jakie treści publikować podczas sprzedaży?
- ✅ Jak wyciągać wnioski ze sprzedaży, by poprawiać wyniki i mieć bardziej poukładaną sprzedaż?

➔ Wejdź na <https://lnkd.in/dCnzUF3D> i zapisz się na szkolenie za 0 zł.

SZABLON:

Czy to jeden z Twoich problemów ze [X]? ⬇️

💔 Brak [X].

💔 Brak [X].

💔 Brak [X].

Dotyczy Cię choć jeden z tych problemów? No to musimy się spotkać!

[Data] o [godzina] robię [X] za 0 zł o tym, jak [robić X] w sposób przemyślany i z lekkością.

Opowiem:

✅ [X.....].

✅ [X.....].

✅ [X.....].

✅ [X.....].

✅ [X.....].

➡️ Wejdź na [X] i zapisz się na szkolenie za 0 zł.

Zalety tego szablonu:

1. **Przyciąga uwagę:** Rozpoczyna od pytania, które bezpośrednio odnosi się do potencjalnych problemów czytelnika.
2. **Identyfikuje konkretne wyzwania:** Lista problemów pomaga czytelnikom rozpoznać swoje trudności.
3. **Oferuje rozwiązanie:** Prezentuje szkolenie jako odpowiedź na zidentyfikowane problemy.
4. **Podkreśla korzyści:** Wymienia konkretne tematy, które zostaną omówione podczas szkolenia.
5. **Zawiera call-to-action:** Zachęca do zapisania się na bezpłatne szkolenie.
6. **Ma przejrzystą strukturę:** Używa emotikonów i list punktowanych dla lepszej czytelności.
7. **Jest konkretny:** Podaje dokładną datę i godzinę wydarzenia.
8. **Buduje wiarygodność:** Oferuje szkolenie za darmo, co może zwiększyć zaufanie.
9. **Jest uniwersalny:** Szablon można łatwo dostosować do różnych rodzajów szkoleń i branż.
10. **Angażuje emocjonalnie:** Odnosi się do frustracji i stresu związanych z przedstawionymi problemami.

BOFU



Martyna Goździuk · 1.

B2B VIDEO DLA FIRM | Industrial & B2B video marketing | Pr...

[Umów spotkanie](#)

1 t · Edytowano ·

Nie chcesz się nagrywać, bo oko kamery Cię przeraża ? Nie czujesz się sobą patrząc w obiektyw ?

...zobacz więcej



Marcin Caban i 53 inne osoby

21 komentarzy

Historie sukcesu klientów są niezwykle skutecznym narzędziem marketingowym. Czytelnicy lubią poznawać realne przykłady osób, które pokonały podobne do ich własnych problemy, ponieważ daje im to nadzieję i motywację do działania. Ten [szablon posta](#) od [Martyny Goździuk](#) wykorzystuje krótkie case study, aby przedstawić historię klienta w angażujący i inspirujący sposób.



Martyna Goździuk · 1.

📧 B2B VIDEO DLA FIRM | Industrial & B2B video marketing | 🌐 Pr...

[Umów spotkanie](#)

1 t · Edytowano · 🌐

Nie chcesz się nagrywać, bo oko kamery Cię przeraża ? Nie czujesz się sobą patrząc w obiektyw ?

To oswój ten widok!

Nasz klient robił już dwa podejścia do nagrań solowych, w których musiał patrzeć prosto w kamerę. Sygnalizował nam, że jeszcze tego nie czuje, nie czuje się z tym komfortowo.

Przygotowując się do trzeciego przyjazdu ustawił sobie aparat jako tapetę na laptopie żeby oswoić się z obiektywem.

Pomogło 😊

Powiedział, że czuł różnicę podczas nagrania. Zaczął czuć się swobodniej.

Dzięki [Daniel Zielinski](#) za podzielenie się tą historią. Mam nadzieję, że pomożesz innym 😊

SZABLON:

Nie chcesz [X], bo [X] Cię [X] ? Nie czujesz [X] [robiąc X] ?

[Rada jak sobie z tym poradzić]!

Mój klient [krótka historia problemu klienta].

[Historia jak klient rozwiązał problem, która nawiązuje do rady umieszczonej wyżej].

Pomogło. 😊

Powiedział, że czuł różnicę podczas [X]. Zaczął czuć się [X].

Dzięki [imię, nazwisko klienta] za podzielenie się tą historią.

Mam nadzieję, że pomożesz innym. 😊

P.S.

Też potrzebujesz pomocy w/z [X]? Pomogę Ci przejść przez [nazwa problemu] i dojść do [wymarzony cel odbiorcy].

Umów się ze mną na konsultację: [link do zapisu]

Zalety tego szablonu:

1. **Rozpoczyna od problemu:** Przyciąga uwagę czytelników, identyfikując powszechne wyzwania.
2. **Oferuje natychmiastową radę:** Zachęca do dalszego czytania, obiecując rozwiązanie.
3. **Prezentuje historię klienta:** Buduje wiarygodność poprzez konkretny przykład.
4. **Pokazuje proces rozwiązania:** Demonstruje skuteczność proponowanego podejścia.
5. **Potwierdza sukces:** Używa pozytywnego feedbacku klienta jako dowodu na skuteczność.
6. **Personalizuje historię:** Wymienia imię i nazwisko klienta, co zwiększa autentyczność.
7. **Zawiera call-to-action:** Zachęca czytelników do skorzystania z usług poprzez konsultację.
8. **Ma przejrzystą strukturę:** Krótkie akapity i emoji ułatwiają czytanie i zwiększają atrakcyjność wizualną.
9. **Jest uniwersalny:** Szablon można łatwo dostosować do różnych branż i typów usług.

PIERWSZA NA ŚWIECIE BAZA WIEDZY O LINKEDIN

Oszczędź nawet 10h tygodniowo.
Podkreśl sprzedaż dzięki strategii
i szablonom.

LinkedIn nie powinien zjadać Twojego czasu. Ma przynosić klientów, żebyś mógł cieszyć się życiem. Dostaniesz sprawdzone metody (zaufało mi +100 klientów na LinkedIn) i 340+ szablonów, które przygotowałem specjalnie dla soloprezedsiębiorców.



Baza wiedzy o LinkedIn to prawdziwy game changer dla każdej osoby, która aktywnie korzysta z tej platformy.

Znajdziesz tu nie tylko wiedzę o LinkedIn, ale przede wszystkim ogrom inspiracji i wskazówek dotyczących różnych typów publikacji na LI. Niezależnie od tego, co chcesz opublikować, w Bazie wiedzy o LinkedIn znajdziesz na tę okoliczność gotowe rozwiązanie.

Bardzo to ułatwia i oszczędza czas, który możesz dzięki temu przeznaczyć na budowanie relacji na LinkedIn.

Ogromnie Ci Paweł gratuluję. Robisz dobrą robotę.




Anna Papiernik
zaradzajskutecznie.pl/

BAZA WIEDZY TO:

1. Strategia treści (niebawem).
2. 20 szablonów banerów **(już jest)**.
3. 20 szablonów 'o mnie' **(już jest)**.
4. 150 szablonów postów **(już jest)**.
5. 10 szablonów karuzel **(już jest)**.
6. 20 szablonów rolek **(już jest)**.
7. 120 szablonów wiadomości **(już jest)**.
8. Analiza wyników (niebawem).
9. Szablony grafik (niebawem).
10. Strategia komentarzy **(już jest)**.
11. Lejki marketingowe **(już jest)**.
12. Automatyzacja treści (niebawem).

Baza Wiedzy znajduje się w formie kursu na platformie EasyPlayer, oraz w NOTION.

 Baza Wiedzy nie jest gotowa w 100%. Kupując ją teraz (NA ZAWSZE), kupujesz również wszystkie jej AKTUALIZACJE (w każdy poniedziałek nowa).



Większość treści o LinkedInie to powierzchowne 'złote zasady' i oczywiste porady. Dlatego gdy trafiłem na Bazę Wiedzy, pierwsze co pomyślałem: 'kolejny kurs...'. Myliłem się.

Ta baza to kwintesencja tego, co naprawdę działa na LinkedInie - zero teoretyzowania, same mięsiste case studies i gotowe do wdrożenia strategie.

Widać, że autor przepalił setki godzin na testowaniu różnych podejść.

Co mnie najbardziej zaskoczyło?

- Ultra-praktyczne przykłady (nie jakieś generyczne 'bądź aktywny')
- Konkretnie frameworki do tworzenia angażujących postów
- Systemowe podejście do budowania zasięgów

Jeśli szukasz REALNEJ wiedzy o tym jak działa LinkedIn w 2025 - przestań marnować czas na YouTube. Ta baza to Twój blueprint do skutecznej obecności na platformie.



Grzegorz Jasionowicz
Founder - gjasionowicz.pl/

👉 Cena Bazy Wiedzy to ~~1197~~ zł brutto. Jednak **tylko do 31.01.2025** to **tylko 99 zł brutto**. Kliknij niżej w czerwony przycisk. 👉

KUPUJĘ TERAZ BAZĘ WIEDZY O LINKEDIN