



JAK NA TO  
JEDNODUŠE

# 7-KROKOVÝ NÁVOD, JAK PRODÁVAT VE STORIES

 Jak prodávat v Instagram Stories bez tlaku a s maximální efektivitou



# NEŽ ZAČNEME...

Představ si, že se ráno probudíš, podíváš se na mobil a vidíš několik objednávek na produkty, které nabízíš ve svém salonu. Bez toho, že bys musela někomu volat nebo ho přemlouvat.

- ✦ Chceš mít stálý příjem i když ti klientky odříkají termín?
- ✦ Chceš, aby si zákaznice kupovaly produkty samy, aniž bys jim musela pořád něco nabízet?

💡 Řešení je jednoduché: Začni prodávat chytře přes Instagram Stories!

VÍČ INFO  
@SITEPROSALONY



# EBOOK OBSAHUJE

7 JEDNODUCHÝCH KROKŮ, JAK:

1. ✓ UDĚLAT STORIES TAK, ABY JE LIDÉ SLEDOVALI A REAGOVALI NA NĚ
2. ✓ PŘIROZENĚ PRODAT PRODUKT, ANIŽ BYS PŮSOBILA JAKO "OTRAVNÝ PRODEJCE"
3. ✓ NA INSTAGRAMU VYTVOŘIT POCIT, ŽE TVŮJ PRODUKT JE NĚCO, CO ZÁKAZNICE NUTNĚ POTŘEBUJÍ!

✦ A NEJLEPŠÍ NA TOM JE, ŽE TI STAČÍ 10 MINUT DENNĚ A NEPOTŘEBUJEŠ ANI STOVKY SLEDUJÍCÍCH.



*Můžeme  
začít*



VIDEO PRO TEBE

# VIDEO PRŮVODCE

JAK NA PRODEJNÍ STORIES PRAKTICKY



@siteprosalony



## ODKAZ NA VIDEO

### **📺 VIDEO NÁVOD: JAK PRODÁVAT PRODUKTY PŘES INSTAGRAM STORIES**

V tomhle videu ti krok za krokem ukážu přímo v telefonu, jak prodávat produkty přes Instagram Stories. Nemusíš nic složitě hledat ani zkoušet metodou pokus-omyl – všechno ti prakticky předvedu, abys to mohla rovnou vyzkoušet sama.

Možná už jsi někdy zkusila prodávat ve Stories, ale nefungovalo to tak, jak sis představovala. Možná ti lidé neodepisovali, neklikali na odkazy, nebo jsi vůbec nevěděla, co vlastně do Stories dávat, aby to nebylo jen o prodávání.

**📖 Po shlédnutí videa pokračuj dál v průvodci, kde najdeš další konkrétní tipy, scénáře a praktické ukázky, které ti pomohou naučit prodávat ve Stories přirozeně a efektivně. 🚀**

A přesně s tím ti pomůžu. V tomhle videu uvidíš na vlastní oči, jak tvořit Stories, které budou bavit a zároveň prodávat.

- ✅ Ukážu ti přesně, co kam kliknout, jak přidat anketu, otázku nebo odkaz, aby tvoje Stories měly co největší dosah.
- ✅ Naučíš se, jak přirozeně zapojit interaktivní prvky, aby se zákaznice samy ozývaly a měly pocit, že s tebou vedou rozhovor.
- ✅ Uvidíš, jak ukázat produkt tak, aby se nezdálo, že něco „tlačíš“, ale aby si ho zákaznice chtěly koupit samy.
- ✅ Zjistíš, jak prodejní Stories poskládat tak, aby nenásilně vedly k nákupu a zákaznice věděla, co má udělat dál.

**📺 Pusť si video a sleduj, jak to udělat přímo v telefonu. Když si to zkusíš hned po mně, uvidíš, že je to vlastně úplně jednoduché.**

MŮŽEME ZAČÍT

# PROČ PŘÁVĚ INSTAGRAM STORIES?

PRODEJE PATŘÍ DO STORIES



@siteprosalony



# Jak Stories fungují a proč jsou klíčem k prodeji produktů?

Stories nejsou jen hezké fotky a videa – jsou to tvé nejlepší prodejní pomocníky!

💡 Jak to?

👉 Lidé, kteří sledují tvoje Stories, už tě znají. Nemusíš jim vysvětlovat, kdo jsi.

👉 Vytváříš důvěru. Když tě zákaznice vidí pravidelně, cítí, že tě „znají“, a snadněji nakoupí.

👉 Můžeš je zapojit. Lidé milují ankety, otázky a reakce → čím víc interakcí, tím větší šance na prodej.

👉 Nejsou trvalé. Stories zmizí za 24 hodin → vytváří pocit, že musí jednat hned!

💎 Když prodáváš jen v salonu, vyděláváš jen tehdy, když máš klientky.

💎 Když prodáváš i online, vyděláváš kdykoliv – klidně i v noci.

🔥 Příklad:

Majitelka salonu chce prodávat vlasovou kosmetiku.

👉 ŠPATNĚ: „Tady je šampon na růst vlasů, napište mi, pokud ho chcete.“ ❌

👉 SPRÁVNĚ: „Máš pocit, že ti vlasy nerostou? Zkus tenhle trik! (video s aplikací šamponu)“ ✅

✅ Zákaznice pochopí, proč ho potřebuje, a bude ho chtít.

✅ Lidé si musí říct: ‚Tohle přesně potřebuji!‘, ne ‚Zase něco prodává.‘

💎 **Nejde o to, pořád jen prodávat.**  
Když budeš jen ukazovat produkty se slovy „Kupte si tohle“, lidi si řeknou „Další reklama“ a překliknou dál.

🎯 Důležité principy:

- Oslov různé typy zákazníků: Některé potřebují fakta, jiné emoce, další inspiraci.
- Mluv jejich jazykem: Pokud prodáváš kosmetiku do salonu, říkej „Toto je must-have pro každou kosmetičku.“
- Vytvářej příběhy, se kterými se zákaznice ztotožní: „Moje klientka Jana říkala, že už nevěděla, co s lámavými nehty...“

🔥 Cíl: Zákaznice musí vnímat, že jsi expertka a že tvůj produkt je přesně to, co jim chybí.

### Nejdůležitější pravidlo:

- ✅ Lidé nekupují produkt – kupují řešení svého problému.



MŮŽEME POKRAČOVAT

# 7-KROKOVÝ FRAMEWORK PRO PRODEJNÍ STORIES



@siteprosalony



# 7-krokový framework pro prodejní stories

## 1 HOOK – Přitáhni pozornost

☞ „Myslíš si, že šampon ti pomůže na vypadávání vlasů? Omyl!“

☞ „Kolik peněz ročně vyhodíš za špatnou kosmetiku? Spočítala jsem to!“

## 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém klientky

☞ „Znáš ten pocit, kdy si koupíš drahý krém, ale pleť se ti stejně loupe?“

## 3 EDUKACE – Ukaž řešení

☞ „Děláš tyto chyby při odličování? Číslo 3 ničí pleť nejvíc!“

## 4 SOCIAL PROOF – Recenze klientek

☞ „Podívej, co mi dnes napsala klientka!  
😊“ (screenshot)

## 5 NÁMITKY – Odstraň obavy klientek

☞ „Myslíš, že sérum proti vráskám nefunguje? Podívej se na tyhle výsledky!“

## 6 NABÍDKA – Jak prodat přirozeně

☞ „Dnes mám jen 3 kusy, kdo chce?“

## 7 CTA – Výzva k akci

☞ „Napiš mi do DM ‚Mám zájem‘ a pošlu ti detaily!“

# Pojďme víc do detailů

## 1.

### HOOK – Přitáhni pozornost

- ✓ Začni něčím, co zaujme na první pohled.
- ✓ Otázka, šokující fakt, běžná situace ze života tvých klientek.

#### ✦ PŘÍKLADY HOOKŮ:

- ☞ „Myslíš si, že šampon ti pomůže na vypadávání vlasů? Omyl!“
- ☞ „Kolik peněz ročně vyhodíš za špatnou kosmetiku? Spočítala jsem to!“
- ☞ „Kdo chce mít krásné nehty i bez drahé manikúry? Podívej na tenhle trik!“

## 2.

### IDENTIFIKACE – Popiš problém

Lidé kupují produkty, které jim řeší nějaký problém. Pomoz jim ten problém najít!

#### ✦ PŘÍKLADY:

- ☞ „Znáš ten pocit, kdy si koupíš drahý krém, ale pleť se ti stejně loupe?“
- ☞ „Nesnášíš, když se ti rtěnka rozmazává hned po ranní kávě?“
- ☞ „Máš pocit, že tvoje vlasy nikdy nebudou mít objem, i když používáš milion produktů?“

- ✓ Zákaznice se v tom najdou a budou chtít řešení!



🔥 TENTO POSTUP  
TI ZAJISTÍ, ŽE LIDI  
TVOJE STORIES  
NEJEN UVIDÍ, ALE  
TAKÉ ŽE SI  
OBJEDNAJÍ!

JANA VOLESKÁ SÍŤ PRO SALONY



## 3.

### EDUKACE – Ukaž řešení

- 💡 Vysvětli klientkám, proč jejich problém vzniká a co s tím mohou dělat.
- 📖 Nauč zákaznice něco nového
- ✅ Jak produkt správně používat
- ✅ Jaké chyby dělají lidé při péči o pleť/vlasy/nehty
- ✅ Jak vybrat správný produkt podle typu pleti

#### 📌 PŘÍKLADY:

- 👉 „Proč ti nefunguje obyčejný šampon na růst vlasů? Protože neřeší příčinu! Tento obsahuje...“
- 👉 „Nehty se lámou, protože jim chybí výživa. Tohle sérum jim dodá přesně to, co potřebují!“

📹 TIP: Natoč video, kde produkt ukážeš v akci.

## 4.

### SOCIAL PROOF – Recenze a zpětná vazba

📌 Klientky chtějí vidět, že produkt už někomu pomohl!

- ✅ Sdílej zprávy od zákaznic:
- 👉 „Podívej, co mi dnes napsala jedna klientka!“ (screenshot s pochvalou)
- ✅ Udělej PŘED vs. PO:
- 👉 „Nehty po měsíci s tímto olejíčkem – rozdíl je obrovský!“
- ✅ Balíš objednávky? Natoč to!
- 👉 „Dnes posílám 6 balíčků klientkám! Kdo chce taky?“

## 5.

### NÁMITKY – Odstraň obavy klientky

Klientky mají otázky. Odpověz jim!

#### 📌 ČASTÉ NÁMITKY:

- ? „Nevím, jestli mi to pomůže...“ → „Podívej na výsledky mých klientek!“
- ? „Je to drahé...“ → „Vyzkoušej mini balení, ať víš, že to funguje!“
- ? „Nechci čekat dlouho na doručení...“ → „Objednávky odesílám každý den!“
- ? „Je to drahé...“ → „Vydrží 3x déle než běžný produkt!“
- ? „Nevím, jestli mi to pomůže...“ → „90 % zákaznic vidí rozdíl už za 7 dní!“



📌 **CHCEŠ  
PRODÁVAT  
PŘIROZENĚ A  
EFEKTIVNĚ?**

**NEJDE JEN O TO,  
UKÁZAT PRODUKT.  
MUSÍŠ TVOŘIT  
OBSAH, KTERÝ  
ZÁKAZNICI  
VTÁHNE.**

JANA VOLESKÁ SÍŤ PRO SALONY

## 6. NABÍDKA – Jak prodávat přirozeně

💡 Teď už ví, že produkt potřebují. Řekni jim, jak ho koupit!

- ✓ „Chceš to taky vyzkoušet? Napiš mi do zpráv ‚Chci‘ a pošlu ti info!“
- ✓ „Klikni na odkaz a objednej si svůj balíček ještě dnes!“
- ✓ „Dnes mám jen 5 ks, kdo je chce“
- ✓ „Dnes sleva -20 %, napiš mi a pošlu odkaz!“

🎯 Cíl: Neříkej jen ‚Kupte si tohle‘, ale vytvoř potřebu a vyvolej FOMO (strach z promeškání).

## 7. CTA – Výzva k akci

🔥 Lidé potřebují jasně říct, co mají udělat!

- ✓ „Napiš mi do zpráv ‚Mám zájem‘ a pošlu ti detaily!“
- ✓ „Klikni na odkaz a objednej si svůj balíček!“
- ✓ „Která rtěnka se ti líbí víc? Hlasuj v anketě!“

🎯 Čím jasnější výzva, tím víc reakcí.

📌 **Máš pocit, že když budeš mluvit každý den o produktech, budeš otravná?**

💡 **Nemusíš pořád říkat „Kup si tohle“! Stačí používat chytrý obsah, který vede k prodeji přirozeně.**

MŮŽEME POKRAČOVAT

# JAK ZVÝŠIT DOSAHY STORIES



@siteprosalony



## 📌 JAK ZVÝŠIT DOSAH?

💡 **DOSAH = KOLIK LIDÍ UVIDÍ TVÉ STORIES.  
ČÍM VYŠŠÍ, TÍM VÍC PRODEJŮ!**

### ◆ **INTERAKCE (Zapoj klientky)**

- ✓ Anketa („Co tě trápí víc?  
● Akné ● Suchá pleť“)
- ✓ Otázky („Jaký je tvůj největší beauty problém?“)
- ✓ Kvízy („Zjisti, jaký typ vlasů máš!“)

🎯 **Cíl:** Čím více lidí klikne, tím více jich Instagram ukáže další Stories = **VÍCE PRODEJŮ!**

◆ **Nezveřejňuj všechny Stories najednou** – mezi každou nech 1–2 hodiny pauzu

◆ **Neboj se přidat chybičku** – lidi rádi opravují („Vidíš chybu na obrázku? Napiš mi do zpráv!“)

◆ **Pravidelně čistí sledující** – pokud tě sledují „mrtvé účty“, Instagram může snížit dosah

### ◆ **PŘÍBĚHY (Storytelling)**

- ✓ Sdílej vlastní zkušenost („Vyzkoušela jsem desítky šamponů, ale tenhle konečně funguje!“)
- ✓ Ukaž proměnu zákaznice („Markéta přišla s oslabenými vlasy, teď má krásně husté díky této péči.“)
- ✓ Přidej autentickou fotku nebo video
- ✓ Case study - na začátku, jak to probíhalo, jaký je výsledek
- ✓ Nezapomeň, že emoce prodávají

🎯 **Příklad Stories:**

👉 „Vždycky jsem měla problém s mastnou pleť... ale objevila jsem tohle!“ (ukážeš produkt v akci)

## ◆ FOMO – VYTVOŘ POCIT NALÉHAVOSTI

- ✓ „Mám poslední 3 kusy!“
- ✓ „Zítřka zdražíme, chceš ještě starou cenu?“
- ✓ „Dnes do půlnoci sleva – napiš mi ‚CHCI‘ do zpráv!“

✦ Lidé rádi nakupují, když mají pocit, že nesmí propásnout šanci.

## Jak prodávat produkty ve Stories každý den a nestát u telefonu

- ✓ Mluv o produktech ve Stories každý den – ale pokaždé jinak!
- ✓ Používej různé formáty, aby se lidé nenudili.
- ✓ Vytvoř systém, díky kterému zákaznice pravidelně reagují.

✦ Když se tohoto budeš držet, Stories ti zaberou jen 10 minut denně a přitom ti budou pravidelně přinášet objednávky tvých produktů.



MŮŽEME POKRAČOVAT

# PRAKTICKÉ PŘÍKLADY PRO TEBE



@siteprosalony

# ✨ SCÉNÁŘ: PRODEJ ANTI-AGING KRÉMU

## 1 HOOK – Přitáhni pozornost

📸 Fotka ženy, která si prohlíží vrásky v zrcadle.

📝 Text: „Zkoušíš jeden krém za druhým, ale vrásky nemizí?“

📹 Nebo krátké video, kde žena říká:

📝 „Používáš drahé krémy, ale pleť se stejně mění? Mám pro tebe odpověď.“

## 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém

📸 Video nebo fotka krému na polici + text:

📝 „Kolik peněz už jsi utratila za krémy, které nic neudělaly?“

📸 Fotka ženy, která si dává krém a vidí, že vrásky jsou stále stejné.

📝 „Není to tvoje chyba – jen většina krémů nefunguje správně.“

📊 Anketa:

🔴 „Ano, stále hledám ten pravý!“

🔵 „Ne, už jsem to vzdala.“

## 3 EDUKACE – Ukaž řešení

📊 Infografika: „Jak stárne pleť?“

📝 „Od 25 let se produkce kolagenu snižuje – proto se tvoří vrásky.“

📸 Srovnání běžného krému vs. aktivních složek v anti-aging krému.

📝 „Většina krémů hydratuje jen povrch. Ale co kdyby pronikl hlouběji a opravdu pomohl?“

📸 Video aplikace produktu na pleť.

📝 „Díky obsahu [účinná látka] tento krém proniká až do hlubokých vrstev pokožky.“

## 4 SOCIAL PROOF - Recenze

📸 Screenshot zprávy od klientky:

📝 „Nikdy bych nevěřila, že po měsíci používání uvidím rozdíl! Moje pleť je pevnější.“

📸 PŘED a PO – fotka zákaznice po 30 dnech používání.

📝 „Viditelná redukce vrásek za 4 týdny – bez botoxu!“

📸 Video balení objednávek + text:

📝 „Zásoby se rychle tenčí! Dnes posílám dalších 8 balíčků.“

## 5 NÁMITKY – Odstraň obavy

📌 1. „Už jsem zkoušela tolik produktů, že nevěřím ničemu.“

📸 Fotka certifikátu kvality nebo testování.

📝 „Rozumím ti! Proto máme tisíce spokojených zákazníků a 30denní garanci vrácení peněz.“

📌 2. „Je to drahé...“

📸 Porovnání ceny krému vs. injekčního ošetření.

📝 „Cena jednoho balení vyjde na 20 Kč denně – za to si dneska ani nedáš kávu!“

📌 3. „Nevím, jestli se hodí pro můj typ pleti.“

📸 Fotka produktu + seznam vhodných typů pleti.

📝 „Tento krém je dermatologicky testovaný a vhodný pro všechny typy pleti.“

## 6 NABÍDKA – Jak prodat přirozeně

📸 Video, jak se krém nanáší na pleť.

📝 „Chceš vidět rozdíl na vlastní kůži? Teď je ideální čas začít!“

📸 Fotka produktu s dárkem (např. vzorek séra zdarma).

📝 „Dnes akce: ke každému balení dostaneš mini sérum zdarma! 🎁“

📸 Fotka skladových zásob.

📝 „Posledních 15 kusů skladem – doobjednání bude až za měsíc!“

## 7 CTA – Výzva k akci

📊 Anketa: „Chceš vyzkoušet?“

🔴 Ano, napiš mi do DM 🔵 Možná později

📸 Textová výzva:

📝 „Napiš mi ‚CHCI‘ do zpráv a pomůžu ti s objednávkou!“

📸 Odkaz na objednávku:

📝 „Klikni na odkaz v profilu a zajisti si svůj krém za výhodnou cenu!“

🔥 Tento scénář můžeš snadno upravit a použít pro jakýkoliv další produkt.



# 🛒 SCÉNÁŘ: PRODEJ ŠAMPONU NA RŮST VLASŮ

## 1 HOOK – Přitáhni pozornost

- 📸 Varianta 1: Fotka řídkých vlasů s textem:  
📝 „Každé ráno hrůza – další hromada vlasů v kartáči... Znáš to?“
- 📸 Varianta 2: Video ženy, která si sahá do vlasů a zůstávají jí v ruce.  
📝 „Myslíš si, že šampon ti pomůže na vypadávání vlasů? Omyl!“
- 📸 Varianta 3: Hřeben s vytrženými vlasy na dlani.  
📝 „S každým česáním méně vlasů na hlavě a víc na podlaze...“

## 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém zákaznice

- 📸 Varianta 1: Selfie ženy, která si zkusí udělat culík, ale vlasy jsou řídké.  
📝 „Vlasy dřív husté a silné... a teď? Ani culík neudělám.“
- 📸 Varianta 2: Anketa:  
📝 „Taky ti padají vlasy?“  
 Ano, pořád!  Jen trochu, ale bojím se, že to bude horší.
- 📸 Varianta 3: Screenshot zprávy od zákaznice:  
📝 „Nevím, co se děje, ale padají mi vlasy víc než kdy dřív!“

## 3 EDUKACE – Ukaž řešení

- 📸 Varianta 1: Infografika „Proč vlasy vypadávají?“  
📝 „Nejde jen o genetiku – ale o správnou výživu pro vlasové kořínky!“
- 📸 Varianta 2: Porovnání běžného šamponu vs. tvého šamponu na růst vlasů.  
📝 „Většina šamponů myje jen povrch – tento působí uvnitř vlasové pokožky.“
- 📸 Varianta 3: Video, kde produkt ukazuješ a vysvětluješ složení.  
📝 „Obsahuje [účinná látka], která stimuluje vlasové folikuly a zastavuje vypadávání.“

## 4 SOCIAL PROOF - Recenze

- 📸 Varianta 1: Screenshot zprávy od zákaznice:  
📝 „Po dvou týdnech používání vidím nové vlásky – neuvěřitelné!“

- 📸 Varianta 2: Fotka PŘED a PO – rozdíl po měsíci používání.  
📝 „Petra nevěřila, že něco pomůže... A teď? Podívej na její vlasy!“
- 📸 Varianta 3: Video balení objednávek.  
📝 „Každý den posílám desítky balíčků – kdo chce taky?“

## 5 NÁMITKY – Odstraň obavy

- 📌 „Už jsem zkusila všechno a nic mi nepomohlo.“
- 📸 Fotka dermatologického testu.  
📝 „Tento šampon prošel klinickým testováním – účinnost potvrzena.“
- 📌 „Bojím se, že mi vlasy zmastí.“
- 📸 Fotka textury šamponu.  
📝 „Má lehké složení, které NEzatěžuje vlasy ani mastnou pokožku.“

## 6 NABÍDKA – Jak prodat přirozeně

- 📸 Varianta 1: Video aplikace šamponu + text:  
📝 „Chceš zkusit? Už po 7 dnech uvidíš první výsledky!“
- 📸 Varianta 2: Fotka balíčku šamponu + sérum jako dárek.  
📝 „Dnes akce: ke každé objednávce dostaneš mini sérum zdarma!“
- 📸 Varianta 3: Fotka skladových zásob.  
📝 „Zbývá posledních 10 kusů! Objednej ještě dnes.“

## 7 CTA – Výzva k akci

- 📸 Varianta 1: Anketa:  
📝 „Chceš vyzkoušet?“  
 Ano, napiš mi  Možná později
- 📸 Varianta 2: Textová výzva:  
📝 „Napiš mi ‚VLASY‘ do zpráv a pošlu ti odkaz!“
- 📸 Varianta 3: Odkaz na objednávku:  
📝 „Klikni na odkaz v profilu a zajisti si svůj šampon ještě dnes!“

🔥 **Ted' máš podrobný scénář, který můžeš snadno upravit pro jakýkoliv produkt!**



# SCÉNÁŘ: PRODEJ OLEJE NA POSÍLENÍ NEHTŮ

## 1 HOOK – Přitáhni pozornost

- 📸 Varianta 1: Fotka lámavých nehtů.  
💬 „Dáš si práci s manikúrou... a druhý den se ti nehet zlomí?!“
- 📹 Varianta 2: Video, jak si žena nalakuje nehty, ale hned se jí jeden ulomí.  
💬 „Tolik péče a stejně se lámou... Frustrující, že?“
- 📸 Varianta 3: Anketa:  
💬 „Taky se ti pořád lámou nehty?“  
🔴 Ano, pořád! 🔵 Naštěstí ne, ale chci je silnější.

## 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém

- 📸 Varianta 1: Screenshot zprávy od klientky:  
💬 „Moje nehty se pořád třepí, už fakt nevím, co s tím...“
- 📸 Varianta 2: Fotka rozdílu mezi pevným a třepícím se nehtem.  
💬 „Nehty potřebují výživu – jinak budou vždycky slabé.“
- 📹 Varianta 3: Video aplikace olejčku na nehty.  
💬 „Tahle péče zabere jen 10 sekund denně!“

## 3 EDUKACE – Ukaž řešení

- 📸 Varianta 1: Infografika s hlavními příčinami lámavosti nehtů.  
💬 „Co tvým nehtům chybí? Vápník? Keratin? Biotin?“
- 📹 Varianta 2: Video, kde ukazuješ olejček a vysvětluješ jeho účinky.  
💬 „Tento olejček obsahuje [účinné látky], které nehty zpevní zevnitř.“
- 📸 Varianta 3: Srovnání běžné nehtové péče vs. aktivní výživy olejem.  
💬 „Nestačí lakovat – nehty potřebují opravdovou výživu.“

## 4 SOCIAL PROOF - Recenze

- 📸 Varianta 1: Fotka PŘED a PO – rozdíl po 3 týdnech používání.  
💬 „Tereza byla zoufalá – teď už ví, jak na pevné nehty!“

- 📸 Varianta 2: Screenshot zprávy od klientky:  
💬 „Nikdy bych nevěřila, že mi pomůže olej! Ale moje nehty se nelámou!“

- 📹 Varianta 3: Video balení objednávek.  
💬 „Dnes odesílám 12 balíčků – kdo chce taky?“

## 5 NÁMITKY – Odstraň obavy

- 📌 „Bude mastný a nepříjemný na ruku?“
- 📸 Fotka textury olejčku.  
💬 „Rychle se vstřebává, žádný mastný film!“
- 📌 „Nevím, jestli mi to pomůže...“
- 📸 Srovnání zákazníků PŘED a PO.  
💬 „90 % žen vidí rozdíl už za 10 dní!“
- 📌 „Je to drahé...“
- 📸 Porovnání ceny olejčku vs. nehtového studia.  
💬 „Cena jednoho balení vyjde na 3 Kč denně – levnější než nová manikúra!“

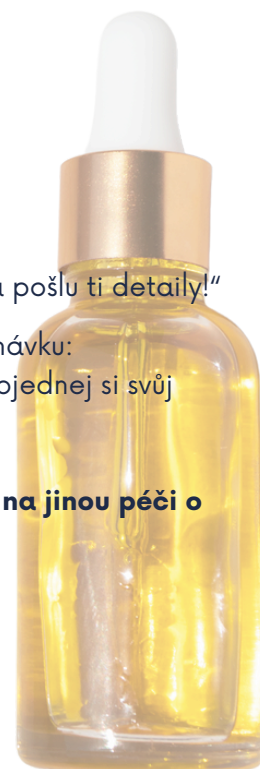
## 6 NABÍDKA – Jak prodat přirozeně

- 📸 Varianta 1: Fotka produktu s dárkem (např. mini pilník zdarma).  
💬 „Dnes akce: ke každé objednávce mini pilník jako dárek!“ 🎁
- 📹 Varianta 2: Video aplikace oleje na nehty.  
💬 „Stačí pár kapek denně a tvé nehty budou pevné jako nikdy!“
- 📸 Varianta 3: Fotka posledních kusů skladem.  
💬 „Máme jen 7 kusů – doobjednání až za měsíc!“

## 7 CTA – Výzva k akci

- 📸 Varianta 1: Anketa:  
💬 „Chceš taky pevné nehty?“  
🔴 Ano, napiš mi 🔵 Ještě nevím
- 📸 Varianta 2: Textová výzva:  
💬 „Napiš mi do zpráv ‚NEHTY‘ a pošlu ti detaily!“
- 📸 Varianta 3: Odkaz na objednávku:  
💬 „Klikni na odkaz v profilu a objednej si svůj olejček ještě dnes!“

🔥 **Tento scénář můžeš použít i na jinou péči o nehty!**



# 📌 SCÉNÁŘ: PRODEJ DLOUHOTRVAJÍCÍ RTĚNKY

## 1 HOOK – Přitáhni pozornost

📸 Varianta 1: Fotka otisku rtěnky na kávovém hrníčku.

✍️ „Znáš ten pocit, když si dáš kafe a rtěnka je fuč?“

📹 Varianta 2: Video ženy, která si rtěnku nanese ráno a večer ji stále má.

✍️ „Celý den bez opravování? Ano, je to možné!“

📸 Varianta 3: Jak na nanášení rtěnky.

✍️ „Který odstín si dnes vyberu? Pomozte mi rozhodnout!“

## 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém

📸 Varianta 1: Screenshot zprávy od klientky:

✍️ „Konečně rtěnka, která mi vydrží i po obědě! Děkuju!“

📸 Varianta 2: Fotka rtů PŘED a PO běžném jídle (běžná rtěnka vs. dlouhotrvající rtěnka).

✍️ „Tahle rtěnka přežije i tři kávy a oběd – bez jediné opravy!“

📸 Varianta 3: Anketa:

✍️ „Jak často si opravuješ rtěnku během dne?“

🔴 Každé dvě hodiny! 🔵 Jen ráno a večer.

## 3 EDUKACE – Ukaž řešení

📸 Varianta 1: Infografika – rozdíl mezi běžnou rtěnkou a dlouhotrvající.

✍️ „Většina rtěnek obsahuje vosky, které se setřou... Tahle se vpije do rtů a drží!“

📹 Varianta 2: Video s testem – žena si nanese rtěnku, utře ubrouskem, a nic se nestane.

✍️ „Polibky, jídlo, pití – tahle rtěnka drží jako přibitá!“

📸 Varianta 3: Fotka rtěnek v různých odstínech + otázka.

✍️ „Jaký odstín bys nosila každý den? Napiš mi do zpráv!“

## 4 SOCIAL PROOF - Recenze

📸 Varianta 1: Screenshot zprávy od klientky:

✍️ „Ráno jsem ji nanesla a večer byla pořád dokonalá! WOW!“

📸 Varianta 2: PŘED a PO – rtěnka po celém dni vs. po 2 hodinách u běžné rtěnky.

✍️ „Rozdíl je jasný, že?“

📸 Varianta 3: Video s balením objednávek.

✍️ „Dnes posílám 20 balíčků – chceš taky?“

## 5 NÁMITKY – Odstraň obavy

📌 „Bude rty vysušovat?“

📸 Fotka složení rtěnky s hydratačními látkami.

✍️ „Obsahuje [složka], která hydratuje rty po celý den.“

📌 „Je to nepříjemné na rtech?“

📸 Lehké nanášení – lehká textura.

✍️ „Ultra lehká, na rtech ji ani necítíš!“

📌 „Nevím, který odstín mi bude slušet...“

📸 Swatche rtěnek na různých tónech pleti.

✍️ „Napiš mi fotku a pomůžu ti vybrat ideální barvu!“

## 6 NABÍDKA – Jak prodat přirozeně

📸 Varianta 1: Fotka s akcí (např. 2+1 zdarma).

✍️ „Dnes akce: Kup 2 rtěnky a třetí dostaneš zdarma!“ 🎁

📹 Varianta 2: Video test nanášení + výsledky po celém dni.

✍️ „Jednou naneseš a už se nemusíš starat!“

📸 Varianta 3: Fotka posledních kusů skladem.

✍️ „Máme posledních 10 ks – chceš svou? Napiš mi!“

## 7 CTA – Výzva k akci

📸 Varianta 1: Anketa:

✍️ „Který odstín se ti líbí nejvíc?“

🔴 Červená 🔵 Nude 🔵 Růžová

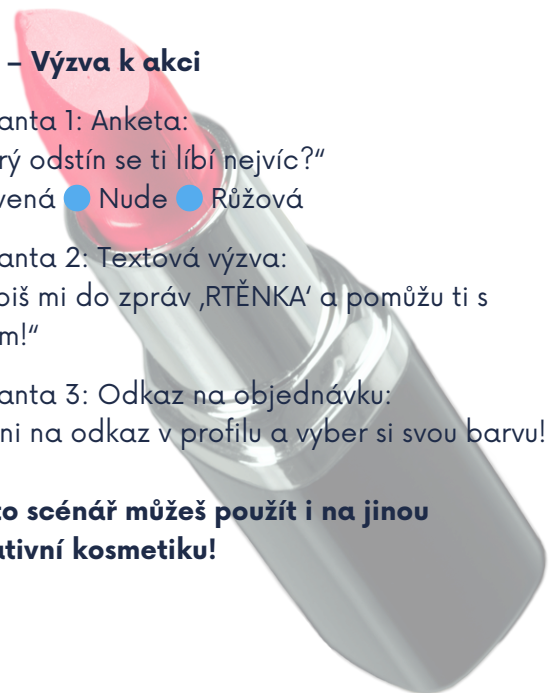
📸 Varianta 2: Textová výzva:

✍️ „Napiš mi do zpráv ‚RTĚNKA‘ a pomůžu ti s výběrem!“

📸 Varianta 3: Odkaz na objednávku:

✍️ „Klikni na odkaz v profilu a vyber si svou barvu!“

🔥 Tento scénář můžeš použít i na jinou dekorativní kosmetiku!





## 📌 CO MŮŽEŠ PRODÁVAT PŘES STORIES?

### 👩 KOSMETIČKA

#### PÉČE O PLEŤ A TĚLO

- ✓ Čisticí kosmetika (odličovače, tonika, pleťová mléka)
- ✓ Hydratační séra a krémy (denní, noční, anti-aging)
- ✓ Oční krémy a séra (proti otokům, vráskám)
- ✓ Masky na pleť (plátýnkové, bahenní, hydratační)
- ✓ Peelingy a exfoliační produkty
- ✓ Opalovací krémy s SPF (denní ochrana pleti)
- ✓ Kosmetické doplňky (gua sha, válečky, LED masky)

### 👱 VIZÁŽISTKA

#### LÍČENÍ A PÉČE O PLEŤ

- ✓ Dlouhotrvající rtěnky (matné, hydratační)
- ✓ Make-upy a BB krémy (pro různé typy pleti)
- ✓ Podkladové báze pod make-up
- ✓ Řasenky a produkty na obočí
- ✓ Rozjasňovače a bronzery
- ✓ Korektory na kruhy pod očima
- ✓ Fixátory make-upu (spreje, pudry)
- ✓ Štetce a houbičky na make-up

### 👩 MANIKÉRKA

#### PÉČE O NEHTY A RUCE

- ✓ Olej na nehty a kůžičku (pro hydrataci a růst)
- ✓ Sérum na posílení nehtů
- ✓ Hydratační krémy na ruce
- ✓ Profesionální pilníky a leštičky
- ✓ Sady na domácí manikúru (gellaky, lampy)
- ✓ Regenerační kúry na nehty
- ✓ Vitaminové doplňky pro zdravé nehty

### ✂️ KADEŘNICE

#### VLASY A VLASOVÁ PÉČE

- ✓ Šampony na růst a regeneraci vlasů
- ✓ Bezoplachové kondicionéry a spreje
- ✓ Masky na vlasy (hloubková výživa, hydrat)
- ✓ Sérum na roztřepené konečky
- ✓ Olej na vlasy (arganový, ricinový, kokosový)
- ✓ Profesionální hřebeny a kartáče
- ✓ Stylingové produkty (lak, vosk, pěna)

## 👁️ LASH STYLISTKA – PRODLOUŽENÍ ŘAS

- ✓ Sérum na růst řas
- ✓ Šetrné odličovače na prodloužené řasy
- ✓ Kartáčky a speciální řasenkové hřebínky
- ✓ Hydratační masky na oční okolí

## 💆 PERMANENTNÍ MAKE-UP / ESTETICKÉ SLUŽBY

- ✓ Péče po zákrocích (balzámy, séra)
- ✓ Obočí: stylingové gely, tužky
- ✓ Produkty na hydrataci pleti

## 👩 MASÉRKA – TĚLOVÁ PÉČE A RELAXACE

- ✓ Masážní oleje (aromaterapie, proti celulitidě)
- ✓ Peelingy na tělo
- ✓ Hřejivé nebo chladivé gely na svaly
- ✓ Domácí masážní přístroje

- ✓ **Začni tvořit Stories každý den podle 7 kroků.**
- ✓ **Používej různé formáty, aby obsah byl zajímavý.**
- ✓ **Neboj se říct si o prodej – pokud neřekneš, lidé nebudou kupovat!**

📌 **Ted' už víš, jak prodávat přes Stories. Stačí začít!** 📌 ✨



BONUS PRO TEBE

# CHATGPT PROMPT

PRO GENEROVÁNÍ PRODEJNÍCH STORIES



@siteprosalony



# BONUS: ChatGPT prompt pro generování prodejních Stories

💡 Chceš si usnadnit tvorbu obsahu? Použij tento jednoduchý příkaz pro ChatGPT a nech si vygenerovat hotové Stories!

✂ Zkopíruj a vlož do ChatGPT:

„Ahoj ChatGPT! Pomoz mi vytvořit sérii prodejních Stories pro můj beauty produkt.

- Můj produkt: [Název produktu]
- Pro koho je určen: [Popis cílové skupiny – věk, typ zákazníků]
- Hlavní problém, který řeší: [Např. suchá pleť, lámavé nehty, vypadávání vlasů]
- Jaké výsledky zákaznice očekávají?
- Jaký chci styl Stories? (Edukativní, osobní zkušenost, prodejní, interaktivní)

🔥 Chci, abys mi vygeneroval 7 Stories podle mého prodejního frameworku:

- 1 HOOK – Přitáhni pozornost
- 2 IDENTIFIKACE – Popiš problém zákaznice
- 3 EDUKACE – Ukaž řešení
- 4 SPOLEČENSKÝ DŮKAZ – Sdílej recenze
- 5 NÁMITKY – Zpracuj obavy zákazníků
- 6 NABÍDKA – Jak produkt získat
- 7 CTA – Jak zajistit reakci

🚀 Vygeneruj mi návrhy Stories na míru!”

✂ ChatGPT ti podle toho vytvoří scénář prodejních Stories, který jen upravíš a použiješ!



@SITEPROSALONY



# DĚKUJI ZA PŘEČTENÍ!



JANA VOLESKÁ  
*SÍŤ PRO SALONY*

## Zůstaňme v kontaktu

[WWW.SITEPROSALONY.CZ](http://WWW.SITEPROSALONY.CZ)  
[@SITEPROSALONY](https://www.instagram.com/SITEPROSALONY)