



Strategia content marketing w branży beauty

Numer usługi 2025/11/17/199303/3153868

3 690,00 PLN brutto

3 690,00 PLN netto

230,63 PLN brutto/h

230,63 PLN netto/h

THE GLOW SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.03.2026 do 23.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla fryzjerów, stylistów, kosmetologów, właścicieli salonów beauty oraz managerów, którzy chcą rozwijać umiejętności prowadzenia skutecznych działań marketingowych w social media.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	20-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, tworzenia i wdrażania strategii content marketingowej w branży beauty. Uczestnicy nauczą się analizować potrzeby odbiorców, budować spójny wizerunek marki salonu oraz tworzyć wartościowe treści, które zwiększają zaangażowanie i skuteczność działań marketingowych online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Charakteryzuje zasady planowania i realizacji strategii content marketingowej w branży beauty.	- Analizuje przykłady strategii content marketingowych marek beauty.	Wywiad ustrukturyzowany
Umiejętności: Opracowuje strategię content marketingową oraz plan publikacji dopasowany do marki beauty.	- Opracowuje strategię contentową oraz harmonogram publikacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: Odpowiedzialnie realizuje działania contentowe i komunikuje się z zespołem lub klientem.	- Realizuje zadania zgodnie z zasadami etyki i bezpieczeństwa w sieci.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – 9 godzin

1. Wprowadzenie do content marketingu w branży beauty

– rola treści w budowaniu marki salonu

– różnice między content marketingiem a social media marketingiem

2. Analiza grupy docelowej i potrzeb odbiorców

– tworzenie person

- identyfikacja problemów i motywacji klientów beauty
 - dopasowanie formy treści do odbiorców
3. Elementy skutecznej strategii content marketingowej
- cele marketingowe
 - kanały komunikacji (Instagram, TikTok, Facebook, blog, Reels)
 - dobór formatów treści
4. Budowanie wizerunku marki i storytelling
- jak tworzyć spójny tone of voice
 - struktura dobrego komunikatu
 - storytelling w branży beauty
5. Warsztat praktyczny – analiza przykładowych profili/treści
- ocena spójności
 - identyfikacja błędów
 - omówienie najlepszych praktyk
-

Dzień 2 – 9 godzin

1. Tworzenie treści zgodnych ze strategią
- pisanie postów marketingowych
 - tworzenie opisów sprzedażowych
 - tworzenie treści edukacyjnych i angażujących
2. Projektowanie materiałów graficznych w narzędziach online
- Canva: układy, grafiki, miniatury
 - przygotowywanie szablonów dla salonów beauty
3. Planowanie harmonogramu publikacji
- tworzenie miesięcznego content planu
 - częstotliwość działań
 - cykle tematyczne i serie treści
4. Dystrybucja treści i zwiększanie zasięgu
- zasady publikacji
 - CTA
 - cross-posting i wykorzystanie wielu kanałów
5. Monitoring, analiza i optymalizacja działań
- jak analizować wyniki treści
 - mierniki sukcesu (KPI)
 - wprowadzanie zmian w strategii
6. Warsztat końcowy – stworzenie mini strategii content marketingowej

– uczestnik opracowuje krótki plan działań

– indywidualna prezentacja i omówienie

Teoria: 7,45 godzin.

Praktyka: 7,45 godzin.

Walidacja efektów uczenia się: 0,5 godzina (online).

Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia.

Zajęcia są prowadzone w godzinach zegarowych.

Walidacja efektów szkolenia zostanie przeprowadzona w ostatnim dniu szkolenia i będzie miała charakter niezależny od procesu kształcenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie + cele szkolenia	Daniel Kaczmarek	22-03-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 17 Rola content marketingu w branży beauty/fryzjerskiej	Izabela Bełz-Kaczmarek	22-03-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 17 Budowa persony klienta	Daniel Kaczmarek	22-03-2026	11:15	12:15	01:00
4 z 17 Analiza potrzeb klientów i język korzyści	Izabela Bełz-Kaczmarek	22-03-2026	12:15	13:15	01:00
5 z 17 Struktura strategii komunikacji salonu	Daniel Kaczmarek	22-03-2026	14:00	15:00	01:00
6 z 17 Rodzaje treści: edukacyjne, sprzedażowe, wizerunkowe	Izabela Bełz-Kaczmarek	22-03-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 17 Storytelling i emocje w content marketingu	Daniel Kaczmarek	22-03-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 17 Ćwiczenie: mini-strategia dla wybranego salonu	Izabela Bełz-Kaczmarek	22-03-2026	17:00	18:00	01:00
9 z 17 Wprowadzenie do planowania contentu	Daniel Kaczmarek	23-03-2026	09:00	10:00	01:00
10 z 17 Kalendarz treści – zasady i struktura	Izabela Bełz-Kaczmarek	23-03-2026	10:00	11:00	01:00
11 z 17 Planowanie tygodniowe dla salonu fryzjerskiego	Daniel Kaczmarek	23-03-2026	11:15	12:15	01:00
12 z 17 Planowanie miesięczne – schemat 30 dni	Izabela Bełz-Kaczmarek	23-03-2026	12:15	13:15	01:00
13 z 17 Optymalizacja treści – co działa, a co nie	Daniel Kaczmarek	23-03-2026	14:00	15:00	01:00
14 z 17 Praca warsztatowa w grupach	Izabela Bełz-Kaczmarek	23-03-2026	16:00	17:00	01:00
15 z 17 Tworzenie gotowego planu publikacji	Daniel Kaczmarek	23-03-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 17 Walidacja	-	23-03-2026	17:00	17:30	00:30
17 z 17 Podsumowanie + omówienie planów uczestniczek	Izabela Bełz-Kaczmarek	23-03-2026	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	230,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Daniel Kaczmarek

Daniel Kaczmarek – twórca jednych z największych polskich i międzynarodowych serwisów rozrywkowych i lifestyle'owych, m.in. Kozaczek.pl, Para Los Curiosos i Dla Ciekawskich. Projekty, które współtworzył i prowadził, zgromadziły łącznie wielomilionową społeczność i zbudowały silną pozycję w globalnym ekosystemie mediów cyfrowych.

Specjalizuje się w rozwoju marek online, a do ich wizerunku podchodzi holistycznie – łączy strategię, estetykę, analitykę i narzędzia marketingowe w spójny system. Jest analityczny i z powodzeniem bada wzajemne wpływy różnych obszarów obecności marki w sieci: od treści i SEO, przez social media, po działania płatne i dane użytkowników. Jego wiedza obejmuje praktyczne wykorzystanie narzędzi reklamowych Meta i Google, dzięki czemu potrafi precyzyjnie skalować projekty i optymalizować ich wyniki.

W szkoleniach bazuje na realnych case studies i wieloletniej praktyce w prowadzeniu dużych, międzynarodowych projektów, dzięki czemu uczestnicy dostają konkretne, sprawdzone rozwiązania. Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.



2 z 2

Izabela Bełz-Kaczmarek

Izabela Bełz-Kaczmarek – wykładowczyni akademicka i trenerka z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji wizualnej, mediów i nowych technologii. Od kilkunastu lat związana z branżą medialną, gdzie pracowała m.in. jako redaktorka, twórczyni treści i konsultantka strategii komunikacyjnych. Powadzi m.in. zajęcia z wystąpień publicznych, języka mediów oraz komunikacji wizualnej, łącząc wiedzę akademicką z praktyką branżową.

Ma doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla firm i organizacji, w tym warsztatów z komunikacji wizualnej, budowania wizerunku w social mediach oraz wykorzystania AI w marketingu i tworzeniu treści. W swojej pracy stawia na praktyczne umiejętności, aktualne narzędzia i przejrzyste metody,

które pomagają uczestnikom szybko wdrożyć zmiany w codziennej pracy.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów dydaktycznych przygotowanych specjalnie dla branży fryzjerskiej, w tym:

- prezentację szkoleniową w formacie PDF,
- zestaw arkuszy i ćwiczeń praktycznych,
- checklisty i wzory do samodzielnego wykorzystania w pracy salonu,
- przykładowe treści, schematy komunikacji i gotowe szablony do edycji,
- listę rekomendowanych narzędzi i aplikacji wykorzystywanych podczas szkolenia,
- dostęp do materiałów dodatkowych oraz nagrania (jeśli dotyczy szkolenia online).

Materiały udostępniane są uczestnikom w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia może być osoba zainteresowana rozwojem umiejętności z zakresu marketingu, social mediów lub wykorzystania narzędzi AI w branży beauty i fryzjerskiej.

Wymagana jest podstawowa obsługa komputera lub smartfona oraz dostęp do Internetu.

Nie są wymagane wcześniejsze kwalifikacje ani doświadczenie w marketingu.

Informacje dodatkowe

Szkolenie ma charakter praktyczny i obejmuje ćwiczenia, analizy oraz pracę warsztatową na przykładach z branży fryzjerskiej.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje imienne zaświadczenie potwierdzające udział oraz nabyte kompetencje.

W przypadku szkolenia online link do spotkania zostanie przesłany e-mailem przed rozpoczęciem zajęć.

Szkolenie odbędzie się na platformie MS Teams, link do platformy zostanie udostępniony najpóźniej na 1 dzień przed planowanym szkoleniem.

Warunki techniczne

- stabilne łącze internetowe,
- komputer, laptop lub tablet z kamerą i mikrofonem,
- aktualna przeglądarka internetowa,
- możliwość korzystania z aplikacji szkoleniowych (np. Canva, ChatGPT, Meta Business Suite),
- dostęp do poczty e-mail w celu odbioru materiałów.

Kontakt



ZUZANNA NOGAJ

E-mail tnogaj@icloud.com

Telefon (+48) 882 713 548