Stylista360

Bonus 1

Kompletny zestaw do wywiadu z klientem

10 kart do rozmowy, diagnozy potrzeb i ustalenia celu



Ostoja

Informacje o publikacji

Stylista360

Wydanie polskie • 2026

Ostoja

Materiał edukacyjny dla stylistów i konsultantów wizerunku.

Karty służą do zapisu indywidualnych ustaleń z klientem.

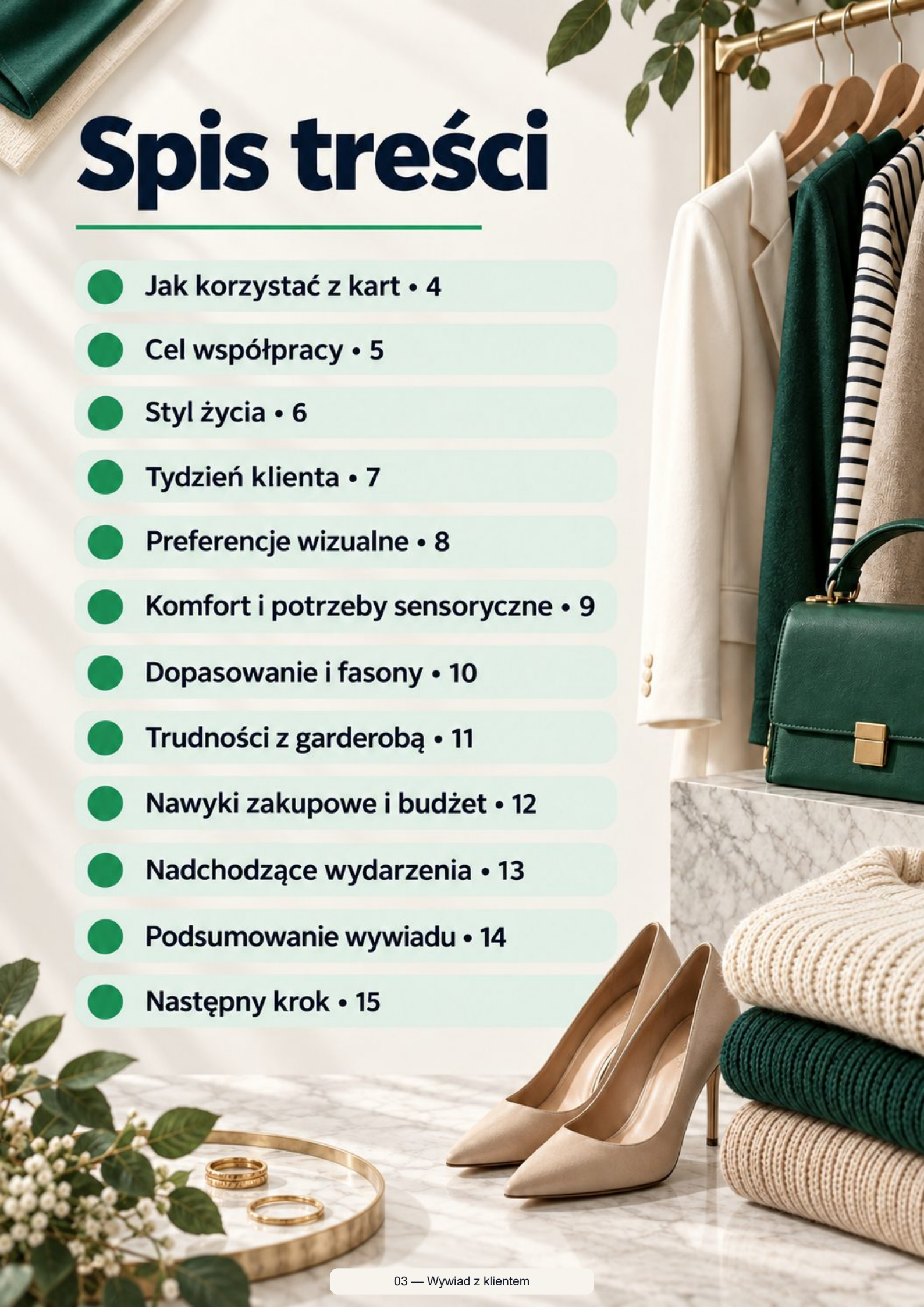
Przechowuj wypełnione karty w miejscu dostępnym wyłącznie upoważnionym osobom.

Kontakt

wsparcie@ostoja.online

Spis treści

- Jak korzystać z kart • 4
- Cel współpracy • 5
- Styl życia • 6
- Tydzień klienta • 7
- Preferencje wizualne • 8
- Komfort i potrzeby sensoryczne • 9
- Dopasowanie i fasony • 10
- Trudności z garderobą • 11
- Nawyki zakupowe i budżet • 12
- Nadchodzące wydarzenia • 13
- Podsumowanie wywiadu • 14
- Następny krok • 15



Jak korzystać z kart

Przed rozmową wybierz karty odpowiadające zakresowi współpracy.

Zapisuj słowa klienta, zamiast dopowiadać jego potrzeby.

Przy każdej karcie wpisz identyfikator klienta i datę.

Nieznane odpowiedzi oznacz jako wymagające ustalenia.

Na końcu potwierdź cel, priorytety i następny krok.

Daty zapisuj w formacie DD.MM.RRRR.

Cel współpracy

Zapytaj o zmianę, którą klient chce zauważyć w codzienności.



Klient i data:

Oczekiwana zmiana:

Najważniejsza sytuacja:

Obecna trudność:

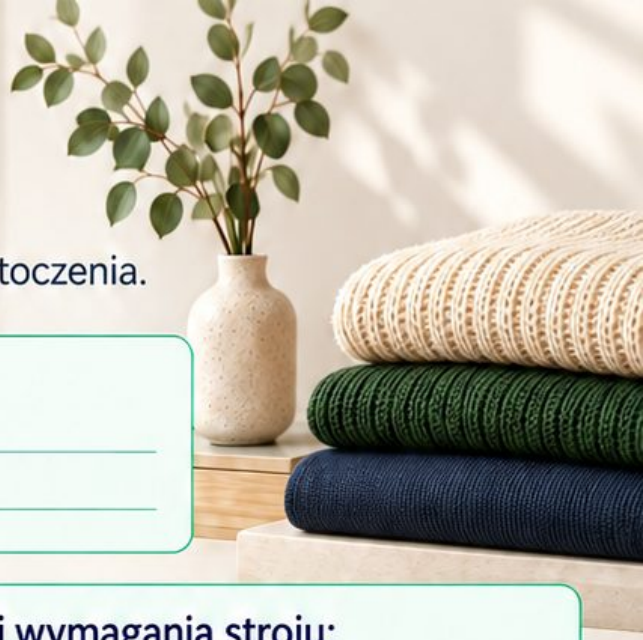
Po czym poznamy efekt:

Priorytet na początek:

Termin sprawdzenia efektu:

Styl życia

Uwzględnij realne aktywności, dojazdy i warunki otoczenia.



Klient i data:

Typowy dzień:

Praca i wymagania stroju:

Dojazdy i ruch:

Obowiązki poza pracą:

Odpoczynek i spotkania:

Warunki wpływające na ubiór:

Tydzień klienta

Wpisz sytuacje i potrzebne zestawy dla każdego dnia.



Klient i data:

Poniedziałek:

Wtorek:

Środa:

Czwartek:

Piątek:

Sobota:

Niedziela:

Preferencje wizualne

Poproś o konkretne przykłady oraz wyjaśnienie, co przyciąga uwagę.



Klient i data:

Lubiane kolory:

Preferowane fasony:

Ulubione faktury:

Inspiracje i ich źródła:

Co podoba się w przykładach:

Czego klient chce unikać:

Komfort i potrzeby sensoryczne

Pytaj o odczucia; nie zakładaj, co powinno być wygodne.



Klient i data:

Tolerowane materiały:

Drażniące faktury lub szwy:

Preferowany luz:

Potrzeby związane z temperaturą:

Wymagania dotyczące obuwia:

Rozwiązania do przetestowania:

Dopasowanie i fasony

Opisz dopasowanie bez oceniania ciała klienta.



Klient i data:

Ulubiony fason i powód:

Miejsca wymagające większej swobody:

Preferowane długości:

Zachowanie ubrania podczas ruchu:

Dotychczasowe problemy z dopasowaniem:

Fasony do przymiarki:

Trudności z garderobą

Zanotuj konkretną sytuację, zamiast ogólnej oceny całej szafy.



Klient i data:

Kiedy pojawia się trudność:

Co wtedy nie działa:

Jak często to występuje:

Dotychczasowe próby rozwiązania:

Największa przeszkoda:

Pierwszy mały krok:



Nawyki zakupowe i budżet

Ustal limity przed szukaniem produktów.

Klient i data:

Jak klient zwykle kupuje:

Co uruchamia zakup:

Najczęstsze nietrafione wybory:

Łączny budżet w zł:

Rezerwa na poprawki w zł:

Zasada zatwierdzania wydatków:

Nadchodzące wydarzenia

Wypełnij osobną kartę dla każdej ważnej okazji.

Klient i data:

Wydarzenie i data:

Miejsce oraz warunki:

Wymagany poziom formalności:

Aktywności i czas trwania:

Dostępne elementy garderoby:

Termin przygotowania zestawu:

Podsumowanie wywiadu

Przeczytaj ustalenia klientowi i nanieś jego poprawki.

Klient i data:

Uzgodniony cel:

Trzy główne potrzeby:

Najważniejsze ograniczenia:

Zasoby, od których zaczynamy:

Kwestie do wyjaśnienia:

Następny krok i termin:

Następny krok

- Przeczytaj klientowi podsumowanie wywiadu.
- Potwierdź trzy najważniejsze potrzeby.
- Oddziel ustalenia od kwestii wymagających sprawdzenia.
- Przenieś uzgodniony cel do planu współpracy.
- Ustal termin kolejnego kontaktu.




Stylista360
Kompletny zestaw
do wywiadu z klientem
Od uporządkowanych ustaleń
do świadomych decyzji.
Ostoja
wsparcie@ostoja.online