

Planer pracy dla Twojego sklepu na Etsy - LUTY

Jak myślą klienci w lutym?

W lutym klienci:

- kupują emocjonalnie (Walentynki),
- zaczynają myśleć o wiosnie i odświeżeniu domu,
- planują prezenty na Dzień Kobiet,
- kupują z wyprzedzeniem produkty sezonowe (Wielkanoc, komunie).

1. Najlepiej sprzedające się kategorie w lutym

Produkty walentynkowe

- biżuteria personalizowana
- prezenty dla par
- plakaty i printy dla zakochanych
- zestawy „date night”, „love box”
- kartki i produkty cyfrowe

Co sprzedaje się najlepiej konkretnie?

- **Świece zapachowe z personalizacją** - imię ukochanej osoby lub specjalna dedykacja
- **Personalizowane kubki z napisem** - np. „Love You”, śmieszne lub romantyczne teksty
- **Grawerowane breloki / zawieszki** - do kluczy, z datą lub inicjałami (trendy prezent dla par)
- **Kartki walentynkowe handmade** - romantyczne, sentymentalne, minimalistyczne
- **Kartki zabawne / nietypowe** - np. śmieszne, „anty-walentynkowe” motywy lub personalizowane wiadomości
- **Pliki PNG / SVG z motywami walentynkowymi** - do sublimacji, t-shirtów, kubków
- **Walentynkowe printy dekoracyjne** - grafiki do ramek do powieszenia w domu
- **Biżuteria z inicjałami / symbolem miłości** (serca, znaki nieskończoności)
- **Bransoletki dla par** - zestawy „dla niej + dla niego”
- **Kubki walentynkowe** - z imionami, zabawnymi tekstami lub dedykacjami
- **Bluzy / koszulki z nadrukami miłosnymi** - np. „XOXO”, „Love All You Need”
- **Personalizowane obroże lub bandany walentynkowe** - dla psów i kotów (trend „love your pet”)

- **Gift boxes z zestawami prezentowymi** - świeca + herbata + słodycze / mini kosmetyki
- **Zestawy self-care** - balsam + maska + mini świece, promowane coraz częściej jako „self-love gifts”

Personalizacja - produkty z imieniem lub dedykacją generują wyższe konwersje, bo są postrzegane jako unikalne prezenty od serca.

Self-love i Galentine's - trend celebrowania miłości w różnych formach (samo-miłość, przyjaźń, zwierzęta) rośnie rok do roku i warto go wykorzystać w ofercie. Samo Etsy promuje ten trend od połowy stycznia.

Nie tylko serduszka - neutralne kolory sprzedają się dłużej.

Produkty na Dzień Kobiet (8 marca)

- biżuteria z inicjałami
- plakaty motywacyjne i kobiece
- zestawy self-care
- apaszki, opaski, tekstylia
- kartki + drobne upominki

To jedna z najmocniejszych okazji sprzedażowych w pierwszej części roku.

Co sprzedaje się najlepiej:

1. Printy i cyfrowe pobrania:

- Printable kartki z okazji Dnia Kobiet (greeting cards) - różne style i cytaty
- SVG/PNG z motywami empowerment i Girl Power (do koszulek, kubków i projektów DIY)
- Clipart i grafiki o tematyce kobiecej (do scrapbookingu, notatek, dekoracji)
- Printable tagi prezentowe i papeteria tematyczna

2. Kartki i papeteria papierowa

- Kartki z cytataми celebrującymi kobiety
 - Kartki dla mamy, przyjaciółki, siostry lub koleżanek z pracy
 - Zestawy kart w pakietach
 - Karty z minimalistyczną lub kwiatową grafiką (klasyka na 8 marca)
- Papeteria to kategoria, która często pojawia się w zestawieniach bestsellerów.**

3. Odzież i przekazy z przesłaniem

- Koszulki z hasłami Girl Power, „Strong Women”, Celebrate Women
- Bluzy i t-shirty z feministycznymi grafikami
- Nadruki SVG do tkanin (dla osób produkujących odzież offline)

4. Tagi i akcesoria do prezentów

- Tagi na prezenty- do druku, z hasłami „Happy Women’s Day”
- Edytowalne etykiety do prezentów i pudełek
- Naklejki „Celebrate Women” i naklejki empowerment

5. Aktywności i gry

- Printable quizy i gry na Women’s History Month
- Trivia i aktywności tematyczne (np. w pracy, klubach itp.)

6. Prezenty fizyczne o tematyce kobiecej

- Świece z dedykacją „For Her” lub zapachem inspirowanym celebracją kobiecości
- Personalizowane dekoracje lub plakaty
- Torby (tote bags) z motywami empowerment
- Przedmioty upominkowe z cytataми o sile kobiet

Najważniejsze wnioski o trendach

Skala i rodzaj produktów

- Na Etsy dominują produkty cyfrowe i printy (pliki SVG/PNG, printable cards) - niskie koszty i duża liczba wariantów.
- Fizyczne kartki i produkty z nadrukami są także popularne, szczególnie gdy zawierają emocjonalne lub inspirujące przekazy.
- Produkty z motywem empowerment kobiet sprzedają się dobrze, szczególnie jeśli są personalizowane lub mają unikalne przesłanie.

Wiosenne odświeżenie domu

- plakaty botaniczne
- dekoracje florystyczne
- tekstylia w pastelach
- ceramika w jasnych kolorach
- dekoracje bez dat (sprzedają się długo)

Topowe dekoracje do domu sprzedawane dziś na Etsy

1. Sztuka ścienna i plakaty

- Plakaty i grafiki do obramowania (np. minimalistyczne, botaniczne, abstrakcyjne) - jeden z najczęściej kupowanych dekorów do salonów i sypialni.
- Druki cyfrowe (printables) - natychmiastowe pobranie, niskie koszty, duża popularność.
- Aesthetic wall art i zestawy do galerii ściennej.

2. Poduszki dekoracyjne

- Poduszki z unikalnymi wzorami - boho, rustykalne, etniczne, personalizowane.
- Tekstylia, które dodają charakteru sofie, fotelom lub łóżku.

3. Świece i oświetlenie nastrojowe

- Ręcznie robione świece zapachowe - popularne szczególnie w dekorach przytulnych wnętrz.
- Lampy i drobne oświetlenie dekoracyjne (np. lampki słoikowe, lampy stołowe).

4. Ceramika i wazony

- Ceramiczne wazony i misy - często ręcznie robione, w naturalnych odcieniach.
- Wazony i doniczki, które uzupełniają bukiety lub rośliny domowe.
- Popularne w stylach boho, skandynawskim i minimalistycznym.

5. Makramy i tekstylia ściennie

- Makramowe dekoracje - modne w aranżacjach boho i nowoczesnych.
- Tapicerowane tekstylia, tkaniny ściennie i makramy.

6. Akcesoria inspirowane naturą

- Drewniane dekoracje i mapy (np. mapy świata z drewna).
- Ozdoby inspirowane roślinami i naturą, które wprowadzają „zielony” klimat.

7. Neonowe i świetlne napisy

- Neonowe napisy LED lub akrylowe dekoracje świetlne - modne w pokojach młodzieżowych, kuchniach czy salonach.
- Personalizowane napisy jako unikalne prezenty (np. imię, motto).

8. Elementy dekoracji stołu i przestrzeni

- Podstawki, tacki, stojaki dekoracyjne, ceramika użytkowa.
- Drobne dekoracje stołowe, które podnoszą estetykę wnętrza.

9. Produkty personalizowane

- Poduszki z imionami/nadrukami
- Tablice ozdobne z cytataми i imieniem
- Personalizowane elementy dekoracyjne - często kupowane jako prezenty.

Trendy wnętrzarskie na Etsy - 2025/2026

Na Etsy obserwuje się kilka powtarzających się trendów, które wpływają na decyzje zakupowe klientów:

Naturalne materiały i tekstury

- Trend na naturalne, miękkie tkaniny (np. len, bawełna, makrama) jest silny i zyskuje na znaczeniu.
- Etsy oficjalnie wskazało **washed linen** jako ważną teksturę sezonu, co przekłada się także na produkty home decor z lnu (zasłony, obrusy, poszewki).

Unikalność i rzemiosło

- Klienci Etsy szukają produktów, które są unikatowe, ręcznie wykonane i mają historię - w przeciwieństwie do masowej produkcji.
- Z tego powodu ceramika, makramy, ręcznie farbowane tekstylia i rzeźby często sprzedają się znacznie lepiej niż standardowe dekoracje.

Wielkanoc (SEO zaczyna działać teraz!)

- dekoracje stołu
- plakaty i kartki
- produkty cyfrowe (etykiety, kolorowanki)
- neutralne motywy: zające, jajka, ptaki

Nie tworzysz na kwiecień.

Tworzysz w lutym, żeby SEO sprzedało w kwietniu.

Co konkretnie sprzedaje się na Wielkanoc?

1. Dekoracje domowe i świąteczne

- **Wianki wielkanocne do drzwi** - pastelowe, kwiatowe lub zajączkowe elementy do wejścia domu.
- **Girlandy świąteczne i banery** - dekoracje do kominka lub okna.
- **Wielkanocne figurki króliczków i jajek** - drewniane lub ceramiczne ozdoby stołowe.
- **Ozdoby do koszyków wielkanocnych** - mini dekoracje i dodatki w pastelowych kolorach.

2. Ceramika i dekoracyjne naczynia

- **Stylowe stojaki na jajka i dekoracyjne podstawki** - praktyczne i ozdobne.
- **Ceramiczne figurki wielkanocne** - zajączki, kurczaczki, jajka.
- **Dekoracyjne kubki / filiżanki z motywami Easter** - popularne zarówno jako dekoracje, jak i prezenty.

3. Plakaty i sztuka ścienna / Printables

- **Cyfrowe dekoracje ścienne** z króliczkami, pisankami, pastelowymi wzorami - do natychmiastowego wydruku.
- **Wielkanocne SVG/PNG do projektów DIY** - do kubków, koszulek i dekoracji.
- **Kolorowanki oraz artystyczne printy wielkanocne** - dla dorosłych i dzieci.

4. Produkty rękodzielnicze i zestawy DIY

- **Wielkanocne wzory do szydełkowania i amigurumi** (zajączki, kurczaczki).
- **Zestawy do dekorowania jaj - DIY** - idealne jako produkt rodzinny lub prezent.
- **Zestawy kreatywne dla dzieci** - np. pastelowe dekoracje do własnego wykonania.

5. Akcesoria i dodatki sezonowe

- **Opaski i akcesoria do stroju** (np. headband z uszami zajączka) - modne szczególnie w sezonach świątecznych.
- **Puzzle, gry i zabawy wielkanocne** - cyfrowe lub fizyczne.
- **Prezenty tematyczne wielkanocne** - np. kubek z króliczkiem, ozdobna koszulka, ręcznie robione broszki.

Trendy designu i kolorystyki

- **Pastelowe palety** - żółty, różowy, miętowy, błękitny (odzwierciedlają wiosnę).
- **Motywy zwierzęce** - króliczki i kurczaczki są absolutnym klasykiem.
- **Rustykalne i naturalne materiały** - drewno, ceramika, makrama.

Baby shower + komunie (planowanie)

- zaproszenia
- dekoracje
- pamiątki
- zestawy prezentowe

2. Przygotowanie nowych ofert w lutym

Luty to najlepszy moment na:

- finalizację oferty Dzień Kobiet
- publikację wiosennych produktów, które przez cały rok będą w ofercie
- dodanie produktów wielkanocnych
- przygotowanie kolekcji komunijnych i baby shower

3. Propozycje promocji

Etsy Ads

- do 5.02: walentynki + prezenty personalizowane
- po 10.02: Dzień Kobiet
- cały miesiąc: produkty wiosenne i botaniczne
- produkty cyfrowe (niskie CPC, wysoka konwersja)

Pinterest

Frazy:

- Valentine gift ideas
- Spring home decor
- Easter decor ideas
- Women's Day gift
- Botanical wall art
- Printable planner spring

Instagram / TikTok

Stories:

- pakowanie walentynkowych zamówień
- kulisy personalizacji
- pytania: „Dla kogo kupujesz prezent?”

Rolki:

- Walentynkowy prezent na ostatnią chwilę
- z zimy do wiosny
- przygotowania do Dnia Kobiet
- jak projektuję ofertę na Wielkanoc w lutym

Newsletter

Cele:

- sprzedaż Walentynek
- sprzedaż Dnia Kobiet
- edukacja: dlaczego wiosna już teraz

Tematy maili:

- Ostatnia szansa na prezent walentynkowy
- Prezenty na Dzień Kobiet, które naprawdę cieszą
- Dlaczego w lutym myślę o Wielkanocy?
- Wiosna w moim sklepie - pierwsze nowości

4. ZADANIA DZIEŃ PO DNIU

1 lutego

- ☐ dopnij ofertę walentynkową
- ☐ sprawdź czasy realizacji
- ☐ przeanalizuj statystyki za styczeń
- ☐ pobierz fakturę

2 lutego

- ☐ opublikuj ofertę na Dzień Kobiet
- ☐ włącz promocję na bestsellery
- ☐ stwórz pin

3 lutego

- ☐ komunikacja „last minute” na Walentynki
- ☐ przeanalizuj wielkanocne oferty i ich statystyki z ubiegłego roku
- ☐ zmień baner na walentynkowy

4 lutego

- ☐ opublikuj wiosenny listing
- ☐ zaprojektuj ofertę wielkanocną
- ☐ stwórz pin

5 lutego

- ☐ Edytuj tytuły i tagi w 1 ofercie
- ☐ Zmień baner sklepu
- ☐ Stwórz pin

6 lutego

- ☐ Znajdź 10 nowych fraz kluczowych do ofert wiosennych
- ☐ Sprawdź trendy na Etsy

7 lutego

- ☐ Dodaj nową ofertę
- ☐ Sprawdź opinie klientów- odpowiedz na nie
- ☐ Repinuj piny do tablic grupowych

8 lutego

- ☐ Przejrzyj konkurencję (2 sklepy)
- ☐ Zapisz wnioski
- ☐ Stwórz pin

9 lutego

- ☐ Edytuj zdjęcia w jednej ofercie
- ☐ Stwórz pin

10 lutego

- ☐ Sprawdź, które oferty w sklep mają ruch ale się nie sprzedają
- ☐ Zaplanuj pracę nad poprawą tych ofert

11 lutego

- ☐ Sprawdź folder spam
- ☐ Repinuj piny do tablic grupowych

12 lutego

- ☐ Zaktualizuj zdjęcie w sekcji o mnie
- ☐ Zapisz pytania z wiadomości priv w mediach społecznościowych i zaktualizuj o nie FAQ w sklepie

13 lutego

- ☐ Edytuj opis jednej z ofert
- ☐ Stwórz pin

14 lutego

- ☐ Przejrzyj zdjęcia w bestsellerach i zapisz, co je wyróżnia (światło, kadr, styl).
- ☐ Repinuj piny

15 lutego

- ☐ Zrób kopię najlepszej oferty walentynkowej i zaplanuj jej wersję „uniwersalną” (bez serc, bez dat).
- ☐ Sprawdź zapasy materiałów

16 lutego

- ☐ Zrób notatkę- co działało w walentynki
- ☐ Stwórz pin

17 lutego

- ☐ Edytuj zdjęcia w 1 ofercie
- ☐ Repinuj piny

18 lutego

- ☐ Zaplanuj promocję wiosenną
- ☐ Zapisz daty i kody rabatowe
- ☐ Stwórz pin

19 lutego

- ☐ Zrób porządki w plikach i zdjęciach
- ☐ Odpocznij

20 lutego

- ☐ Przeanalizuj skuteczność Etsy Ads
- ☐ Zostaw tylko bestsellery
- ☐ wyłącz reklamy, które nie konwertują

21 lutego

- ☐ Zaplanuj newsletter na marzec
- ☐ Przeanalizuj ofertę okazjonalną (komunia, chrzest)
- ☐ Stwórz pin

22 lutego

- ☐ Sprawdź, czy Twoje produkty da się połączyć w zestawy (bundle).
- ☐ Repinuj piny

23 lutego

- ☐ Sprawdź opcje w ustawieniach sklepu- czy wszystko jest jak być powinno
- ☐ Przygotuj jedną ofertę „niskiej bariery wejścia” (tańszy produkt).

24 lutego

- ☐ Edytuj 1 starą ofertę (pełne odświeżenie)
- ☐ Przejrzyj opinie i wyciągnij 3 cytaty do wykorzystania w opisach lub grafikach.
- ☐ Stwórz pin

25 lutego

- ☐ Wysuń dział sklepu wiosna (lub inny aktualny) na początek
- ☐ Zrób listę produktów, które wymagają nowej sesji zdjęciowej w marcu

26 lutego

- ☐ Przeanalizuj ruch w sklepie- skąd przychodzą klienci
- ☐ Repinuj piny

27 lutego

- ☐ Stwórz nowy listing
- ☐ Zrób listę produktów, które możesz łatwo spersonalizować (i podnieść cenę).

28 lutego

- ☐ Zaplanuj działania na marzec
- ☐ Skąd przychodzą klienci?

5. PODSUMOWANIE MIESIĄCA

- Sprzedaż: ____
- Najlepsza oferta: ____
- Najlepsza okazja: ____
- Co powtórzyć w marcu: ____
- Co przygotować szybciej na wiosnę w kolejnym roku: ____