



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Naklejki do paznokci, które się sprzedają: jak marki kosmetyczne, salony i sprzedawcy detaliczni planują sezonowy asortyment, zanim zamówią spersonalizowane arkusze

Details

Krótką odpowiedź: Najpewniej sprzedają się naklejki do paznokci z sześciu rodzin: klasyki całoroczne, efekty trendowe, motywy sezonowe i świąteczne, zestawy okolicznościowe, grafiki fandomowe lub licencjonowane oraz wzory sygnowane marką. Zbuduj asortyment z niewielkiego stałego rdzenia klasyków, dwóch lub trzech kapsuł sezonowych dopasowanych do kalendarza handlowego oraz limitowanych edycji. Zanim zamówisz choćby jeden spersonalizowany arkusz, zatwierdź grafiki, rozmiary motywów i komunikaty na opakowaniu.

Aktualizacja: październik 2026. Tekst przygotowany dla marek kosmetycznych, właścicieli salonów i kupców detalicznych, którzy planują asortyment naklejek marki własnej.

Dlaczego większość asortymentów naklejek traci tempo po pierwszym zamówieniu

Większość pierwszych linii naklejek zaczyna się tak samo. Marka wybiera wzory, które podobają się zespołowi, zamawia arkusze i wprowadza wszystko naraz. Po 2 miesiącach kwiatowe arkusze są wyprzedane, arkusze halloweenowe dotarły dopiero w listopadzie, a stos zbyt dużych motywów na całą płytkę leży niesprzedany, bo pasują tylko na długie paznokcie. Grafika była dobra. Zabrakło struktury asortymentu.

Koszty są realne. Źle wyczasowanego arkusza sezonowego zwykle nie da się po święcie przecenić tak, by wyszedł na plus. Zbyt duże motywy lub motywy w jednym rozmiarze wywołują opinie „nie pasuje”. Wzory skopiowane z mediów społecznościowych mogą przynieść wezwania do usunięcia zamiast sprzedaży. Popyt też mocno się waha: zewnętrzne śledzenie 50 najlepszych ofert na Amazon US dla hasła „naklejki do paznokci do zdobienia” (Asinsight, 2026) odnotowało około 94,400 sztuk w grudniu 2025 i zaledwie około 47,900 in (maj 2026). To różnica niemal 2:1 między szczytem a dołkiem.

Rozwiązaniem jest zaplanowanie kolekcji, zanim zaplanujesz nakład druku. Oznacza to wybór rodzin wzorów o sprawdzonym popycie, przypisanie każdej z nich okna sprzedaży, ustalenie układów arkuszy dopasowanych do prawdziwych paznokci oraz wczesne uregulowanie praw do grafik i tekstów na opakowaniu. Dalsza część poradnika omawia ten proces krok po kroku. Kwestie materiałów, formatu i produkcji opisujemy osobno na stronie o [spersonalizowanych arkuszach naklejek do zdobienia paznokci drukowanych z Twojej własnej grafiki](#).

W tym poradniku

1. [Co to jest kolekcja naklejek do paznokci?](#)
2. [Które naklejki do paznokci sprzedają się najlepiej? Sześć rodzin wzorów](#)
3. [Jak zaplanować sezonowy asortyment w siedmiu krokach](#)
4. [Porównanie rodzin wzorów](#)
5. [Zasady układu arkusza, które chronią sprzedawalność](#)
6. [Prawa do grafik i teksty na opakowaniu](#)
7. [Najczęstsze pytania](#)

Co to jest kolekcja naklejek do paznokci?

Naklejka do paznokci to drukowany, samoprzylepny motyw nakładany na suchy lakier lub żel i zwykle utrwalany lakierem nawierzchniowym. **Kolekcja** to zestaw wzorów arkuszy sprzedawanych razem pod jedną marką, uporządkowanych według przeznaczenia, sezonu i klienta. Jednostką produktu jest arkusz, więc planowanie kolekcji rozstrzyga trzy kwestie: jakie grafiki się pojawią, jak motywy są dobrane pod względem rozmiaru i pogrupowane na każdym arkuszu oraz kiedy każdy arkusz trafi na półki.

Klientem, dla którego projektujesz, jest przede wszystkim osoba stylizująca paznokcie w domu. W badaniu The Benchmarking Company z 2025 wśród ponad 4,000 US kobiet kupujących kosmetyki tylko 10 % wykonywało manicure wyłącznie w salonach, 43 % — wyłącznie w domu, a 47 % łączyło oba sposoby ([badanie Benchmarking Company^{\[1\]}](#)). Ta hybrydowa grupa — 47 % — ma największe znaczenie dla salonów. Arkusz naklejek może być dodatkiem w sprzedaży detalicznej dla klientów, którzy podtrzymują stylizację między wizytami, a nie tylko narzędziem używanym przy stanowisku.

Kategoria zaczęła też przyciągać kolekcjonerów. We wrześniu 2025 [The New York Times opisał^{\[2\]}](#) że niektórzy kupujący kolekcjonują dziś żelowe paski do paznokci setkami, tak jak kiedyś zabawki sprzedawane w pudełkach-niespodziankach. Dla marek naklejek to sygnał merchandisingowy. Numerowane edycje, serie tematyczne i limitowane premiery sezonowe dają stałym klientom powód, by wrócić, zanim skończy się ostatni arkusz.



Które naklejki do paznokci sprzedają się najlepiej? Sześć rodzin wzorów

Listy bestsellerów zwykle powtarzają te same schematy. Oferty o największym wolumenie to tanie zestawy wieloarkuszowe oparte na znanych motywach. Na Amazon US średnie ceny sprzedaży

śledzonych ofert naklejek do paznokci wynosiły około \$6,81 in (lipiec 2026, Asinsight). Hasło „naklejki do paznokci” wyszukiwano około 10,5 miliona razy w ciągu roku (szacunek Flapen). Wykorzystaj poniższe sześć rodzin jako kategorie planowania.

1. Klasyki całoroczne

Kontury końcówek w stylu french, stokrotki, małe serca, gwiazdki, delikatne linie i kropki sprzedają się w każdym miesiącu. To Twoja baza wolumenu i bufor bezpieczeństwa dla dozamówień. Klasyki pasują też do niemal każdego koloru lakieru, co zmniejsza liczbę zwrotów od kupujących, którym wzór gryzie się z bazowym odcieniem.

2. Efekty trendowe

Nadruki imitujące połysk kociego oka, holograficzne refleksy, chromowane wzory i gradienty aury podążają za mediami społecznościowymi. Szybko osiągają szczyt i szybko tracą popularność. Wypuszczaj je w małych nakładach i często odświeżaj. Wyglądy metaliczne i holograficzne niosą znane ryzyko: kupujący często zgłaszają, że nadruki z folii metalowej blakną lub mętnieją pod szybkoschnącymi lakierami nawierzchniowymi na bazie rozpuszczalników. Jeśli arkusz trendowy opiera się na efektach metalicznych, umieść na opakowaniu wskazówki dotyczące lakieru nawierzchniowego.

3. Motywy sezonowe i świąteczne

Walentynkowe serca, wiosenne kwiaty, letnie owoce i fale, jesienne liście, ikony halloweenowe oraz zimowe zestawy świąteczne napędzają opisany wyżej grudniowy szczyt. Niosą też największe ryzyko czasowe, ponieważ każdy z nich ma twardą datę końca sprzedaży.

4. Zestawy okolicznościowe

Wzory ślubne, absolwenckie, rocznicowe, urodzinowe i w barwach drużyn kupuje się na konkretny dzień. Nie zależą od pory roku, więc dobrze wypełniają późnowiosenny dołek. Sezon rozdania dyplomów i ślubów przypada na maj i czerwiec, gdy ogólny wolumen sprzedaży naklejek jest najniższy. Główny problem w tym segmencie to dostawa: arkusz, który dotrze po wydarzeniu, nic nie jest wart dla kupującego.

5. Grafiki fandomowe i w stylu postaci

Drobne motywy w stylu postaci, ikony z gier i motywy popkulturowe dobrze krążą w mediach społecznościowych. Fani regularnie publikują ręcznie robione mini naklejki przygotowane na konwenty. Ta rodzina wymaga albo oryginalnej grafiki, albo pisemnej licencji, jak opisano w [sekcji dotyczącej zgodności z przepisami](#).

6. Wzory sygnowane marką

Monogramy salonów, motywy wzorów marki i grafiki z kolaboracji zamieniają arkusz naklejek w marketing, który klienci noszą na sobie. Te arkusze rzadko trafiają na szczyt list sprzedaży. Ich wartość tkwi w utrzymaniu klientów, prezentach i upominkach na wydarzeniach.

Jak zaplanować sezonowy asortyment, zanim zamówisz

arkusze

Poniższa sekwencja zakłada budowę oferty na okres 12 miesięcy. Działa tak samo dla pojedynczej kapsuły.



1. **Ustal najpierw stały rdzeń klasyków.** Wybierz niewielki zestaw klasycznych arkuszy, które będziesz mieć w magazynie przez cały rok. Zapewniają dozamówienia i pomagają ocenić, jak szybko sprzedaje się każdy arkusz sezonowy w porównaniu z Twoim punktem odniesienia.
2. **Wyznacz okna sprzedaży, a nie daty świąt.** Dla każdej kapsuły sezonowej zapisz datę, od której kupujący zaczynają kupować, a nie samo święto. Świąteczne zestawy prezentowe muszą trafić na półki przed szczytem pod koniec listopada, a zestawy walentynkowe w styczniu. Wiosenne kwiaty powinny pojawić się przed wiosennym wzrostem wyszukiwań, którego początek narzędzia śledzące kategorię zaobserwowały w kwietniu 2025.
3. **Licz wstecz od każdego okna.** Poproś dostawcę o aktualne czasy wykonania wydruków próbnych, produkcji i transportu, a następnie dolicz zapas na poprawki wydruków próbnych. Wynik to termin zamrożenia grafik. Jego przekroczenie to najczęstszy powód spóźnionych arkuszy sezonowych.
4. **Przypisz każdej kapsule jedno zadanie.** Kapsuła halloweenowa może przyciągać nowych klientów, a kapsuła ślubna chroni marzę. Kapsuły bez zdefiniowanego zadania mają skłonność do rozrastania się i nierównej sprzedaży.
5. **Ogranicz efekty trendowe.** Trzymaj arkusze trendowe na niewielkim udziale w każdym zamówieniu, by przemijający trend nie zostawił martwego zapasu. Dozamawiaj zwycięzców zamiast zgadywać z dużym wyprzedzeniem.
6. **Wyjaśnij prawa do grafik i komunikaty na opakowaniu.** Potwierdź, że każdy motyw jest oryginalny, zamówiony u autora lub licencjonowany. Zleć sprawdzenie tekstów na opakowaniu przed wydrukami próbnymi, a nie po nakładzie.
7. **Sprawdź kolekcję na wydrukach próbnych, układając arkusze obok siebie.** Przejrzyj wszystkie arkusze kapsuły razem, na prawdziwych kolorach lakieru. Luki i duplikaty łatwiej zauważyć w grupie niż w pojedynczych plikach. Format i kontrole przed produkcją omawiamy na [stronie produktu spersonalizowanych arkuszy naklejek](#).

Porównanie rodzin wzorów

Rodzina wzorów	Okno popytu	Główny odbiorca	Wskazówka dotycząca układu arkusza	Główne ryzyko
Klasyki całoroczne	Przez cały rok	Domowe DIY, sprzedaż w salonach	Wiele małych powtórzeń na arkusz	Ceny jak przy towarze masowym
Efekty trendowe	Od kilku tygodni do kilku miesięcy	Kupujący napędzani mediami społecznościowymi	Motywy akcentowe, a nie pokrycie całej płytki	Szybko tracą popularność; metaliczne nadruki mętnieją pod lakierem nawierzchniowym
Sezonowe / świąteczne	4-8 tygodni przed każdym świętem	Kupujący prezenty, sprzedawcy detaliczni	Połącz jeden motyw główny z wypełnieniem	Twarda data końca sprzedaży
Zestawy okolicznościowe	Zależne od wydarzeń; silne w maju-czerwcu	Panny młode, absolwenci, goście wydarzeń	Symetryczne zestawy na obie dłonie	Spóźniona dostawa
Fandomowe / w stylu postaci	Powiązane z premierami i konwentami	Kolekcjonerzy, fani	Bardzo małe motywy, kilka na paznokieć	Naruszenie praw własności intelektualnej
Sygnowane marką	Kampanie, wydarzenia, prezenty	Klienci salonów, lojalni wobec marki	Jeden motyw z logo plus neutralne akcenty	Niska samodzielna sprzedawalność

Powyższe okna popytu to wskazówki planistyczne oparte na danych o sezonowości przytoczonych w tym artykule. Nie są gwarancją. Gdy będziesz mieć dane z jednego sezonu, korzystaj z własnej historii sprzedawalności.

Zasady układu arkusza, które chronią sprzedawalność

Układ decyduje, czy dobry wzór zbiera dobre opinie. Nawet najwyżej oceniane produkty tracą punkty za rozmiar: w [zestawieniu naklejek do paznokci Good Housekeeping](#)^[3] jako główną wadę najlepszego produktu ogólnie wskazano „tylko osiem rozmiarów paznokci”. Chemik z Beauty Lab cytowany w tym tekście szacuje typowy czas noszenia na od jednego do 2 tygodni, zanim odrastające paznokcie sprawią, że stylizacja wygląda nieaktualnie. Ten czas noszenia ma znaczenie dla planowania: kupujący, który pokochał wzór, wraca po nowy arkusz mniej więcej co 2 tygodnie.



- **Stopniuj rozmiary motywów.** Umieść na 1 arkuszu duże, średnie i małe wersje tego samego elementu. Recenzenci wielokrotnie chwalą motywy na tyle małe, by ułożyć po dwa lub trzy na paznokciu, a krytykują wzory „za duże na dwa, za małe na jeden”.
- **Projektuj także dla krótkich paznokci.** Grafiki pokrywające całą płytkę są źle przycinane na krótkich paznokciach. Akcenty, takie jak motywy na końcówce, w rogu i przy linii skórek, sprawdzają się przy różnych długościach paznokci i sprawiają, że krawędzie naklejki są mniej widoczne, co jest jedną z najczęstszych uwag estetycznych.
- **Uwzględnij jasne i ciemne bazy.** Na przezroczystym podłożu białe i jasne tusze mogą stać się półprzezroczyste, chyba że nadruk zawiera białą warstwę podkładową. Oznacz, które arkusze są przeznaczone na jasny lakier, a które można nakładać na ciemny.
- **Dodaj zapas popularnych elementów.** Motywy na paznokcie akcentowy, takie jak serca na palec serdeczny, kończą się najszybciej. Drukowanie duplikatów najczęściej używanych elementów sprawia, że jeden arkusz wystarcza na więcej manicure.
- **Używaj folii metalowej oszczędnie.** Elementy metaliczne świetnie wyglądają na zdjęciach, ale wywołują najwięcej skarg na blaknięcie. Stosuj je jako akcenty w obrębie wzoru, a nie jako cały wzór.

Prawa do grafik i teksty na opakowaniu

Kopiowanie to znany problem w tej kategorii. [Modern Salon informował^{\[4\]}](#) o stylistkach paznokci, które odkryły, że ich oryginalne prace zostały odtworzone jako kalkomanie i sprzedawane po około \$2 a opakowanie. Gdy zamawiasz arkusze, za grafiki odpowiada marka składająca zamówienie. Prowadź pisemny rejestr pochodzenia każdego wzoru: grafika własna, płatny ilustrator z przeniesieniem praw albo licencja na postaci, logo drużyn lub znaki szkół. Nigdy nie używaj obrazów referencyjnych pobranych z mediów społecznościowych.

Teksty na opakowaniu wymagają takiej samej staranności. Zgodnie z ustawą FD&C Act produkty do paznokci są co do zasady regulowane jako kosmetyki, a większość nie wymaga zatwierdzenia przez FDA przed sprzedażą, z wyjątkiem większości barwników ([wytyczne FDA dotyczące produktów do pielęgnacji paznokci^{\[5\]}](#)). Oznakowanie musi być prawdziwe i nie może wprowadzać w błąd ([zasady FDA dotyczące oznakowania kosmetyków^{\[6\]}](#)). Wyklucza to plakietki „zatwierdzone przez FDA” oraz

ogólnikowe deklaracje, takie jak „bezpieczne dla wszystkich, w tym dzieci i kobiet w ciąży”, jeśli nie możesz ich uzasadnić. Zgodnie z ustawą [Modernization of Cosmetics Regulation Act \(MoCRA\)](#)^[7], osoba odpowiedzialna musi zgłaszać do FDA poważne zdarzenia niepożądane w ciągu 15 dni roboczych. Upewnij się, że dane kontaktowe na opakowaniu są prawdziwe i monitorowane.

Szczególnie ostrożnie traktuj zestawy łączone. Dodanie do zestawu naklejek kleju do paznokci lub produktów żelowych wprowadza chemię akrylanową. [Przegląd 2024 JAAD dotyczący internetowych zestawów do paznokci do użytku domowego](#)^[8] wykazał obecność cyjanoakrylanu etylu w około 44 % produktów oraz 2-HEMA w około 16 %. Żaden z nich nie miał ostrzeżenia o ryzyku uczulenia. UE ogranicza HEMA do użytku profesjonalnego od 2021, a mimo to [holenderski instytut RIVM stwierdził w 2026](#),^[9] że obecne ograniczenia i ostrzeżenia nie wydają się wystarczające, by zmniejszyć ryzyko alergii. Natomiast [europejski audyt dermatologiczny obejmujący 26,297 pacjentów](#)^[10] wykazał wzrost alergii kontaktowej związanej z paznokciami z około 0,91 % w 2016 to 1,98 % w 2023. Jeśli zestaw zawiera klej, podaj pełny skład i zalecaj test płatkowy.



Najczęstsze pytania: planowanie kolekcji naklejek do paznokci

Pytanie: ile wzorów powinna zawierać pierwsza kolekcja?

Mniej, niż zakłada większość marek. Zaczynij od zwartego stałego rdzenia klasyków i jednej kapsuły sezonowej. Nowe arkusze dodawaj, gdy zobaczysz, które się wyprzedają. Wąska pierwsza oferta ułatwia odczyt danych sprzedażowych i nie zamraża gotówki we wzorach, które nie zostały przetestowane. Zanim ustalisz liczbę, zapytaj dostawcę, jak minimalne wielkości zamówienia odnoszą się do pojedynczego wzoru, a jak do całego zamówienia.

Pytanie: kiedy należy sfinalizować sezonowe grafiki?

Przed datą wyliczoną wstecz, którą otrzymasz, odejmując od dnia rozpoczęcia zakupów przez kupujących czas wydruków próbnych, produkcji, transportu oraz zapas na poprawki. Ten dzień

zakupów wypada wcześniej niż samo święto. Zwłaszcza zimowe zestawy prezentowe muszą być w magazynie przed listopadowym szczytem. Przy planowaniu każdej kapsuły pytaj o aktualne terminy, zamiast powielać zeszłoroczne.

Pytanie: czy możemy drukować postaci, logo drużyn lub herby szkół?

Tylko za pisemną zgodą właściciela praw. Znaki postaci, drużyn sportowych i szkół są zastrzeżonymi znakami towarowymi i często podlegają ochronie prawnoautorskiej. Oryginalne grafiki w stylu postaci, czyli własne uroczyska zwierzątka lub ikony inspirowane grami, przechwytyują dużą część tego samego popytu bez ryzyka licencyjnego.

Pytanie: czy wzory metaliczne i holograficzne sprzedają się lepiej?

Dobrze wyglądają na zdjęciach i przyciągają kliknięcia, ale wywołują też najwięcej skarg na blaknięcie lub mętnienie pod lakierami nawierzchniowymi na bazie rozpuszczalników. Używaj elementów metalicznych jako akcentów, dodaj na opakowaniu wskazówki dotyczące lakieru nawierzchniowego i zajrzyj na [stronę produktu](#), gdzie opisujemy, jak format druku wpływa na trwałość.

Pytanie: czy arkusze naklejek do paznokci wymagają zatwierdzenia przez FDA przed sprzedażą?

Zasadniczo nie. FDA nie zatwierdza kosmetyków z góry, z wyjątkiem większości barwników. Oznakowanie nadal musi być prawdziwe i nie może wprowadzać w błąd, a MoCRA dodaje obowiązki dotyczące zgłaszania zdarzeń niepożądanych oraz, dla wielu firm, rejestracji zakładu i wykazu produktów. Sposób klasyfikacji Twoich konkretnych produktów potwierdź z doradcą ds. regulacji.

Pytanie: czy salony powinny sprzedawać naklejki, czy używać ich podczas usług?

Oba rozwiązania się sprawdzają i trafiają do różnych klientów. Ponieważ 47 % amerykańskich kupujących kosmetyki łączy wizyty w salonie z manicure w domu, arkusz w sprzedaży detalicznej dopasowany do charakterystycznego stylu salonu utrzymuje zaangażowanie klientów między wizytami. Szybkie akcenty z naklejek można też oferować przy stanowisku jako dodatkową usługę, która zajmuje mało czasu.

Kluczowe wnioski

- **Większość kupujących robi paznokcie w domu, więc arkusze w sprzedaży detalicznej wymagają jasnych wskazówek, gdzie nakleić motywy** — 43 % wyłącznie w domu i 47 % łączących oba sposoby ([Źródło](#))
- **Dozamówienia i rytm edycji dopasuj do cyklu noszenia** — typowy czas noszenia od jednego do 2 tygodni ([Źródło](#))
- **Edycje kolekcjonerskie pasują do obecnych zachowań kupujących** — paski o trwałości do 2 tygodni są dziś kolekcjonowane setkami ([Źródło](#))
- **Tylko oryginalne lub licencjonowane grafiki** — skopiowane wzory odsprzedawano jako kalkomanie po około \$2 a opakowanie ([Źródło](#))
- **Dbaj, by kontakt do zgłaszania zdarzeń niepożądanych na opakowaniu był prawdziwy i monitorowany** — 15 dni roboczych na zgłoszenie poważnych zdarzeń zgodnie z MoCRA ([Źródło](#))
- **Zestawy z klejem lub żelem traktuj jako kwestię oznakowania alergenów** — u 44 % zestawów internetowych wykryto cyjanoakrylan etylu, a żaden nie miał ostrzeżenia o ryzyku uczulenia ([Źródło](#))

- **Same ograniczenia nie powstrzymały alergii na akrylany** — alergia związana z paznokciami wzrosła z 0,91 % do 1,98 % między 2016 a 2023 ([Źródło](#))

Podsumowanie: najpierw zaplanuj kolekcję, potem drukuj

Linie naklejek, które sprzedają się stale, mają wspólną strukturę: stałą bazę klasyków, która finansuje dozamówienia, kapsuły sezonowe dopasowane do okien zakupowych, a nie do dat świąt, małe nakłady trendowe oraz zestawy okolicznościowe wypełniające wiosenny dołek. Dodaj stopniowane rozmiary motywów, pisemny rejestr praw do grafik i komunikaty na opakowaniu, które potrafisz obronić. Dzięki temu każdy zamawiany wzór ma jasne zadanie i jasne okno sprzedaży.

Gdy asortyment i grafiki będą gotowe, prześlij nam pliki i docelowe daty premiery. Potwierdzimy aktualne minimalne wielkości zamówienia, etapy akceptacji wydruków próbnych i terminy dla Twoich [spersonalizowanych drukowanych arkuszy naklejek do paznokci](#) i prześlemy wycenę.

Źródła

1. The Benchmarking Company / GCI, „Obsessed with Nail Care: A Timeless Consumer Beauty Favorite”, 2025-06-12.
<https://benchmarkingcompany.com/news/gci-obsessed-with-nail-care-a-timeless-consumer-beauty-favorite/> ↵
2. Aimee Ortiz, „Forget Labubus: We're Collecting Semi-Cured Gel Nail Strips”, The New York Times, 2025-09-28.
<https://www.nytimes.com/2025/09/28/business/semi-cured-gel-nails-manicures.html> ↵
3. Good Housekeeping Institute Beauty Lab, „Best Nail Stickers and Wraps”.
<https://www.goodhousekeeping.com/beauty/nails/g37662892/best-nail-stickers/> ↵
4. Modern Salon, „Protecting Your Work Online”.
<https://www.modernsalon.com/articles/protecting-your-work-online> ↵
5. U.S. Food and Drug Administration, „Nail Care Products”, dostęp: październik 2026.
<https://www.fda.gov/cosmetics/cosmetic-products/nail-care-products> ↵
6. U.S. Food and Drug Administration, „Cosmetics Labeling”, dostęp: październik 2026.
<https://www.fda.gov/cosmetics/cosmetics-labeling> ↵
7. U.S. Food and Drug Administration, „Modernization of Cosmetics Regulation Act of 2022 (MoCRA)”, dostęp: październik 2026.
<https://www.fda.gov/cosmetics/cosmetics-laws-regulations/modernization-cosmetics-regulation-act-2022-mocra> ↵
8. Journal of the American Academy of Dermatology, przegląd alergenów w internetowych zestawach do paznokci do użytku domowego, 2024. <https://www.jaad.org/article/S0190-9622%2824%2902655-0/fulltext> ↵
9. RIVM (Holenderski Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego i Środowiska), „Methacrylates in Nail Products: Presence, Health Effects and Potential Follow-up”, 2026-05-08.
<https://www.rivm.nl/publicaties/methacrylates-in-nail-products-presence-health-effects-and-potential-follow-up> ↵
10. European Environmental Contact Dermatitis Research Group, „Contact Allergy to Methacrylate Containing Nail Products”, audyt 2016–2023. <https://hdl.handle.net/11391/1595074> ↵