



***Daj sobie  
rok!***

# ODCINEK 2:

## MODEL BIZNESOWY



[oswajamonline.pl](http://oswajamonline.pl)



[@marta.zawadowska](https://www.instagram.com/marta.zawadowska)

# Model biznesowy

Nie istnieje coś takiego jak zły albo dobry model biznesowy. Istnieje za to model dopasowany lub niedopasowany do danej osoby i firmy. Ta karta wraz z promptem pozwoli Ci zobaczyć, jak jest u Ciebie.

Udziel szczerych odpowiedzi dotyczących Twojej obecnej sytuacji, zanim zaczniesz projektować coś nowego.

## Skąd biorą się pieniądze w Twoim biznesie?

Wypisz wszystko, za co klienci Ci płacą – konsultacje 1:1, kursy, programy grupowe, subskrypcja, usługi. Przy każdej pozycji dopisz, jaka mniej więcej część przychodu z niej pochodzi (wystarczy na oko: „większość”, „jakieś 20%”, „grosze”).

## Kto dzisiaj u Ciebie kupuje?

Nie wymarzony klient – tego opisałeś w karcie z odcinka 1. Chodzi o realnych ludzi, którzy zostawiają u Ciebie pieniądze teraz. Przypomnij sobie 5 ostatnich klientów: kim są, co kupili, ile zapłacili? Czy to są osoby, z którymi chcesz pracować?

## Gdzie działasz i ile Cię to kosztuje czasu?

Wypisz wszystkie kanały, w których jesteś aktywna (IG, FB, newsletter, TikTok, reklamy, YouTube itp) i przy każdym zapisz, ile godzin tygodniowo na niego poświęcasz. Zaznacz jeśli wiesz z którego kanału przychodzą realni klienci.

## Ile godzin tygodniowo pracujesz?

Policz osobno: godziny, które muszą się odbyć o konkretnej porze (lekcje, konsultacje, spotkania na żywo), i godziny, które możesz zrobić kiedy chcesz (tworzenie treści, materiały, zaplecze).

## Czy masz jakiegokolwiek powtarzalne przychody?

Abonamenty, raty, pakiety, stali klienci wracający co miesiąc – czy każdy miesiąc zaczynasz od zera i od nowa szukasz kupujących?

## Jak lubisz pracować z ludźmi?

Np. długie procesy 1:1 przez pół roku / krótkie, intensywne projekty / praca z grupą zamiast indywidualnej / najlepiej produkty bez spotkań na żywo.

## Jakie formaty treści i działania marketingowe Cię napędzają?

Np. pisanie długich form i newsletterów, nagrywanie podcastu, warsztaty na żywo, tworzenie materiałów kursowych. Co robisz i czas Ci przy tym leci?

## Twoje biznesowe koszmary - czego nie znosisz?

Np. nagrywanie rolek, sztywne okienka sprzedażowe i wielkie launchy, sprzedaż na zimno, rozmowy sprzedażowe na Zoomie, ręczna obsługa płatności. To najważniejsza rubryka w całej karcie.

## Czego potrzebujesz finansowo?

Podaj konkretną kwotę miesięcznie - „więcej” to nie jest cel. Np. chcę ustabilizować przychody na poziomie 15 tys. / mam stabilne 20 tys., chcę skalować bez dokładania godzin.

# PROMPT

Skopiuj poniższy tekst, uzupełnij nawiasy kwadratowe, załącz wypełnioną kartę (albo wklej odpowiedzi na jej pytania w treść) i wrzuć całość do Claude/Chata GPT/Gemini – w odpowiedzi dostaniesz propozycję modelu skrojonego pod Ciebie, a nie pod przypadkową influencerkę z Instagrama, która „zarabia 100k miesięcznie w 2 godziny dziennie”.

Wciel się w rolę doświadczonego, pragmatycznego stratega biznesowego, który projektuje modele biznesowe dla solopresięw i marek eksperckich, twardo stąpa po ziemi i zna realia polskiego rynku. Twoim zadaniem jest zaproponować mi model biznesowy skrojony wyłącznie pod moje realne preferencje i antypatie (moje biznesowe DNA), a nie pod cudzy schemat z Instagrama. Pomiń marketingowy bełkot i puste komplementy. Zanim zaczniesz: jeśli poniższe informacje dają Ci za mało kontekstu, zadaj mi maksymalnie 3 pytania (np. o moją niszę albo dotychczasowe doświadczenia z produktami), żeby propozycja była trafna. Jeśli wystarczą – przejdź od razu do projektowania.

## **MÓJ OBECNY MODEL W PIGUŁCE:**

- Za co płacą mi klienci i co generuje główny przychód: [wklej z części 1, pytanie 1]
- Kto u mnie kupuje: [wklej z części 1, pytanie 2]
- Gdzie działam i ile czasu pochłania każdy kanał: [wklej z części 1, pytanie 3]
- Ile godzin tygodniowo pracuję i ile z nich jest przykutych do kalendarza: [wklej z części 1, pytanie 4]
- Powtarzalne przychody: [mam / nie mam – wklej z części 1, pytanie 5]

## **MOJE BIZNESOWE DNA:**

- Jak lubię pracować z ludźmi: [wklej z części 2]
- Formaty tworzenia, które mnie zasilają: [wklej z części 2]
- Czego nie znoszę i nie chcę robić: [wklej z części 2]
- Czego potrzebuję finansowo: [wklej z części 2]

## **NA TEJ PODSTAWIE PRZYGOTUJ DLA MNIE:**

- Model dla mnie. Opisz konkretnie, jak mógłby wyglądać mój model biznesowy – jakie oferty powinnam mieć, dla kogo, jak i jak często sprzedawane. Napisz to zwykłym językiem, np. „dobrze byłoby, żebyś miała program dla małej grupy z naborami dwa razy w roku, a do tego jeden produkt do samodzielnej pracy sprzedawany automatycznie z reklamy”. W 2-3 zdaniach wyjaśnij, czemu ten model pasuje do moich mocnych stron i chroni mnie przed tym, czego nie znoszę.
- Skąd płyną pieniądze. Wskaż 2-3 główne źródła przychodu, które ze sobą współgrają, i rozłóż je na liczby – ile mniej więcej każde może generować i ile mojego czasu pochłonie. Pokaż, jak moja wiedza ma być sprzedawana (np. jeśli lubię pisać, a nie znoszę rolek – jak oprzeć sprzedaż na newsletterze i lejku mailowym zamiast na social mediach).
- Co zmienić najpierw. Porównaj mój obecny model z tym, który proponujesz, i wskaż: co zostawić, bo działa; co wygasić, bo zjada czas i energię bez zwrotu; co zbudować od zera. Zaczynij od zmiany, która najszybciej odciąży mój kalendarz bez utraty przychodów.