



***Daj sobie
rok!***

ODCINEK 4:

POWTARZALNE PRZYCHODY



oswajamonline.pl



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

POWTARZALNE PRZYCHODY

Dobre oferty i zadowoleni klienci to za mało, jeśli co miesiąc zaczynasz od zera.

Ta karta pomoże Ci policzyć Twoją linię spokoju i znaleźć najprostszy sposób, żeby ją zabezpieczyć.

Policz swoje miesięczne minimum

Podsumuj stałe koszty życia (czynsz, rachunki, jedzenie, kredyt, przedszkole – jeśli dzielisz życie z partnerem, wpisz swoją połowę) oraz stałe koszty firmy (ZUS, księgowa, hosting, narzędzia, podwykonawcy). Suma da Ci wysokość Twojej linii spokoju.

Ile z tej kwoty masz już dziś zabezpieczone „z góry”?

Zsumuj wpływy, które pojawią się w przyszłym miesiącu, nawet jeśli nie kiwniesz palcem: raty klientów, subskrypcje, opłacone pakiety, działające lejki. Nie przeraż się, jeśli wyszło zero. Większość biznesów eksperckich startuje z tego miejsca.

Jak wyglądają Twoje przychody miesiąc po miesiącu?

wybierz odpowiedź najbliższą prawdy i obecnej sytuacji

- ☐ w miarę stabilne – podobne kwoty co miesiąc
- ☐ sinusoida – pik w kampanii albo sezonie, potem cisza
- ☐ loteria – każdy miesiąc to niespodzianka

Czy masz już oferty generujące powtarzalne przychody?

Które z Twoich ofert już dziś generują powtarzalny przychód, a które sprzedają się tylko wtedy, kiedy aktywnie sprzedajesz? Wypisz wszystkie w podziale na te dwie grupy.

Co możesz zmienić?

Przejrzyj listę i odhacz wszystko, co jest możliwe w Twoim biznesie – nawet jeśli jeszcze nie masz pomysłu jak to wdrożyć

- ☐ raty w dłuższych procesach i droższych ofertach
- ☐ pakiety 6/12 spotkań zamiast pojedynczych godzin
- ☐ podniesienie ceny bazowych usług
- ☐ oferta kontynuacji dla osób kończących główny proces
- ☐ mała oferta wprowadzająca sprzedawana w tle z reklamy
- ☐ lejek automatyczny do produktu, który kurzy się na półce sklepu
- ☐ dosprzedaż wpisana w ścieżkę klienta
- ☐ subskrypcja / klub

PROMPT

Skopiuj poniższy tekst (w całości z obu stron), 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 plan zabezpieczenia swojej linii spokoju (realny do wprowadzenia, rozpisany krok po kroku)

Wciel się w rolę doświadczonego stratega finansowego dla solopresiębiorców i biznesów eksperckich. Patrzysz na biznes przez pryzmat twardej matematyki, stabilności finansowej i ochrony energii życiowej przedsiębiorcy. Twoim zadaniem jest pomóc mi zaprojektować powtarzalne przychody, które pokryją moją „linię spokoju” i dadzą mi święty spokój – bez konieczności robienia ciągłych, stresujących kampanii sprzedażowych i rozmów sprzedażowych.

Wychodzimy z dwóch założeń. Po pierwsze: stabilny biznes ma zabezpieczoną linię spokoju (stałe koszty firmy + bezpieczna pensja właścicielki) z przewidywalnych źródeł, zanim zacznie gonić za rekordami sprzedaży. Po drugie: mechanizmów powtarzalnego przychodu jest wiele – raty, pakiety, podniesienie cen, oferta kontynuacji, dosprzedaż w ścieżce klienta, lejek automatyczny, subskrypcja – i subskrypcja NIE jest domyślną odpowiedzią. Lepsza jest jedna zmiana wdrożona do końca niż pięć rozgrzebanych.

Bądź maksymalnie bezpośredni, twardy i konkretny. Unikaj teoretyzowania – interesują mnie wyłącznie pragmatyczne, bezpieczne dla płynności rozwiązania. Nie proponuj rewolucji – proponuj systematyczne budowanie, kawałek po kawałku.

Zanim wygenerujesz analizę: jeśli poniższe dane są zbyt ogólne, zadaj mi maksymalnie 3 pytania (np. o strukturę kosztów, wielkość bazy mailowej czy specyfikę dotychczasowych klientów). Jeśli wystarczą – przejdź od razu do zadań.

MOJE DANE FINANSOWE I OPERACYJNE:

- Moja linia spokoju (ile potrzebuję miesięcznie na stałe koszty firmy, podatki, podwykonawców i bezpieczną pensję dla siebie): [podaj kwotę]
- Ile z tego mam dziś zabezpieczone powtarzalnymi wpływami: [podaj kwotę]
- Jak dziś sprzedaję: [opisz cykl, np. okienka sprzedażowe 2 razy w roku, konsultacje na bieżąco, nieregularne akcje]
- Oferty, które już dają powtarzalny przychód: [wymień, jeśli są]
- Oferty, które sprzedają się tylko, gdy aktywnie sprzedaję: [wymień, jeśli są]
- Co z mojej obecnej oferty klienci mogliby lub chcieliby kupować regularnie: [np. stałe wsparcie mentorskie, dostęp do aktualizowanej bazy wiedzy, comiesięczne audyty, abonament na usługi – wypisz pomysły lub dotychczasowe usługi o charakterze ciągłym]
- Zmiany, które wydają mi się możliwe: [wklej z karty pracy]
- Czego nie chcę robić w biznesie: [np. nie chcę prowadzić społeczności, nie znoszę nagrywania rolek – zajrzyj do swojego biznesowego DNA z karty odcinka 2]

PROMPT

TWOJE ZADANIA:

- **Matematyka spokoju.** Policz moją lukę: linia spokoju minus to, co już mam zabezpieczone. Potem rozpisz czarno na białym, ile sztuk, subskrypcji lub pakietów powtarzalnej oferty muszę sprzedawać miesięcznie, żeby tę lukę domknąć – w 2-3 wariantach cenowych. Jeśli sprzedaję godziny lub usługi, policz też scenariusz podniesienia ceny o 10-20%: ile godzin miesięcznie mi to uwalnia bez straty przychodu.
- **Wybór mechanizmu.** Zaproponuj JEDEN najlepszy dla mnie mechanizm powtarzalnego przychodu i uzasadnij wybór. Uszanuj to, czego nie chcę robić. Jeśli któryś z moich pomysłów lub zaznaczonych zmian jest w mojej sytuacji pułapką (np. subskrypcja przy braku energii do społeczności, lejek przy zbyt małej bazie), powiedz to wprost i wyjaśnij dlaczego.
- **Plan przejścia.** Jak mam przejść z obecnego modelu „od strzału do strzału” do nowego, nie tracąc płynności finansowej? Ułóż bezpieczny plan wdrożenia na 3 miesiące – w tym jak przetestować mechanizm na obecnych, najbardziej lojalnych klientach, zanim otworzę go dla świata. Przy każdym kroku napisz, czego wymaga (czas, narzędzia, komunikacja do klientów).
- **Retencja.** Jeśli rekomendowany mechanizm opiera się na tym, że klient zostaje (subskrypcja, abonament, raty, pakiety) – zaproponuj 3 konkretne, niskobudżetowe działania (np. onboarding, szybka wygrana w pierwszym tygodniu), dzięki którym klient zostanie dłużej niż 3 miesiące zamiast szybko rezygnować.
- **Na koniec wskaż JEDNĄ rzecz do zrobienia w tym tygodniu**, która pozwoli mi sprawdzić potencjał na powtarzalny przychód w mojej obecnej społeczności lub bazie klientów.