Zeszyt ćwiczeń

Zarabianie z AI: jak sprzedawać usługi z ChatGPT i Claude klientom

Kurs VITA: vita.edu.pl/courses/zarabianie-z-ai-uslugi-dla-klientow
24 ćwiczenia, po jednym do każdej lekcji. Na końcu znajdziesz przykładowe odpowiedzi. Najpierw spróbuj odpowiedzieć samodzielnie, dopiero potem zajrzyj do wzorów. Postacie i sytuacje w ćwiczeniach są przykładowe. Zeszyt jest materiałem edukacyjnym, nie poradą prawną ani konsultacją specjalisty, i nie zastępuje prawnika, księgowego ani inspektora ochrony danych. Stan prawny: listopad 2026.

Ćwiczenia

Moduł 1. Realistyczny obraz rynku: co klienci faktycznie kupują

Lekcja 1.1. Zarabianie z AI: co to znaczy w praktyce i czego ten kurs nie obiecuje

Napisz w czterech zdaniach szkic swojej pierwszej usługi z AI: kim jest klient (rodzaj firmy i miasto), jaki konkretny wynik dostaje, co w tej pracy robisz Ty, a co narzędzie AI, oraz jednej rzeczy, której klientowi nie obiecujesz.

Lekcja 1.2. Jak zarabiać z ChatGPT: klient kupuje wynik, nie dostęp do narzędzia

Klient prosi: "Potrzebuję czegoś z AI do obsługi mojego sklepu internetowego." Zadaj mu w myślach trzy pytania, które zamienią prośbę w konkretny wynik, a potem zapisz zlecenie jednym zdaniem z ilością, formatem i terminem.

Lekcja 1.3. Mity i fakty: przypadek dwóch ogłoszeń, z których jedno nie dostało odpowiedzi

Przepisz słabe ogłoszenie na własne potrzeby: "Pomagam firmom z AI, tanio i szybko, każdy temat, pisz po szczegóły." Wybierz jedną usługę i jedną grupę klientów, a nowe ogłoszenie zmieść w czterech zdaniach z wynikiem, ilością, terminem, liczbą poprawek i rolą narzędzia.

Moduł 2. Wybór oferty: usługi z AI, które mają popyt

Lekcja 2.1. Usługi AI dla firm: teksty, automatyzacje, obsługa, analiza i szkolenia

Wybierz jedną z pięciu grup usług i dla wymyślonej firmy z polskiego miasta napisz: wynik w jednym zdaniu (ilość, format, termin), trzy pytania do klienta przed startem i jedno główne ryzyko z tym, jak je ograniczysz.

Lekcja 2.2. Pomysły na biznes z AI: jak dobrać niszę

Oceń kartą dwie nisze i wybierz jedną do testu. Wymyśl swoją sytuację: jakie masz doświadczenie, gdzie mieszkasz, jakie dwie nisze rozważasz. Dla każdej niszy zapisz punkty za pięć kryteriów i sumę, a potem decyzję: test, doprecyzowanie albo odpuszczenie.

Lekcja 2.3. Przypadek: wybór niszy krok po kroku

Zrób własną wersję tygodnia Marcina na papierze. Wymyśl swoją sytuację i zapisz: trzy pomysły na niszę, punkty w pięciu kryteriach dla każdego (z sumą), jedną niszę główną i jedną zapasową oraz trzy pytania do rozmów z osobami z branży.

Moduł 3. Pierwszy klient: oferta, cennik i portfolio

Lekcja 3.1. Oferta usługowa: zakres, wynik, wyłączenia i wzór strony ofertowej

Wybierz jedną usługę z AI, którą można sprzedawać polskiej firmie, i napisz dla niej ofertę w sześciu polach: dla kogo, zakres, wynik, proces, wyłączenia, cena. Zakres zapisz liczbą, termin w dniach roboczych, a cenę w zł netto z rozbiciem na jednostkę. Dodaj trzy wyłączenia.

Lekcja 3.2. Cennik: jak wycenić usługę z AI

Policz cenę pakietu dla usługi, w której jedno zlecenie zajmuje 4 godziny pracy, Twoja stawka własna to 60 zł za godzinę, narzędzia kosztują 80 zł miesięcznie przy 8 zleceniach, a bufor wynosi 20 %. Zapisz rachunek i zaokrąglij wynik do pełnych 10 zł netto. Dodaj cenę pakietu trzech zleceń z rabatem i napisz, z czego wynika rabat.

Lekcja 3.3. Portfolio i pierwsze zlecenie bez doświadczenia

Napisz mail do osoby, którą znasz (albo wymyślonej), z propozycją płatnego pilota dla Twojej usługi z AI. Mail ma mieć 80-120 słów i zawierać: zakres pilota w liczbach, cenę pilota w zł netto z uzasadnieniem obniżki, termin, liczbę tur poprawek i prośbę o opinię po zakończeniu z zaznaczeniem, że publikujesz ją tylko za zgodą.

Moduł 4. Realizacja zlecenia: proces, jakość i poufność

Lekcja 4.1. Proces zlecenia: brief, wersje, akceptacja, faktura

Wybierz usługę z AI i napisz dla niej brief w formie ośmiu pytań do klienta oraz jedno zdanie, które opisuje kryteria akceptacji w liczbach. Dodaj krótki mail z prośbą o akceptację, w którym podajesz numer wersji, zakres tury poprawek i termin odpowiedzi.

Lekcja 4.2. Kontrola jakości i ujawnianie użycia AI klientowi

Ułóż listę kontrolną na siedem punktów dla wybranej przez Ciebie usługi z AI oraz napisz dwa zdania do oferty, które informują klienta o użyciu narzędzi AI i o ręcznym sprawdzaniu materiału.

Lekcja 4.3. Poufność danych klienta w narzędziach AI i prosta umowa

Napisz do klienta prośbę o wersję materiału bez danych osobowych dla wybranego zlecenia (usługi z AI, które możesz wykonać na materiale zanonimizowanym) oraz sformułuj dwa postanowienia umowy: o danych osobowych i o poufności materiałów.

Moduł 5. Prawo i formalności w Polsce

Lekcja 5.1. Działalność nierejestrowana czy JDG: limit, VAT i składki

Przykład fikcyjny: Tomasz z Rzeszowa w 2026 r. pisze dla klientów e-maile sprzedażowe z pomocą Claude. W pierwszym kwartale zarobił 2 800 zł, 3 500 zł i 3 900 zł. Policz jego sumę kwartalną, porównaj ją z limitem 10 813,50 zł i sprawdź, co zmieni dodatkowe zlecenie na 1 200 zł w marcu. Potem zapisz trzy pytania, które zadasz księgowemu przed pierwszą fakturą.

Lekcja 5.2. Umowa o dzieło czy zlecenie i prawa autorskie do treści z AI

Przygotuj listę pytań do prawnika dla własnego zlecenia: opisz je jednym zdaniem, wybierz dwa pola eksploatacji, na których klient ma korzystać z Twoich treści, i wypisz cztery rzeczy do omówienia z prawnikiem przed podpisaniem umowy. Gotowej umowy nie piszesz, przygotowujesz pytania.

Lekcja 5.3. RODO: gdy przetwarzasz dane klienta jako podmiot przetwarzający

Przygotuj dla zlecenia, w którym klient da Ci dane osobowe (wymyśl własne, np. maile z pytaniami od klientów sklepu), listę sześciu pytań: trzy do klienta i trzy do dostawcy narzędzia AI. Każde pytanie ma być takie, żeby odpowiedź można było zapisać i dołączyć do dokumentacji zlecenia.

Moduł 6. Skala bez chaosu: pakiety, automatyzacja i stali klienci

Lekcja 6.1. Automatyzacja własnej pracy: szablony, biblioteka promptów i narzędzia

Wybierz jedną usługę z AI, którą chcesz oferować, i przygotuj dla niej szablon polecenia z minimum czterema polami oraz listę trzech pytań do briefu, których odpowiedzi trafią do tych pól. Do szablonu dopisz jedno zdanie, które każe modelowi wypisać twierdzenia do sprawdzenia.

Lekcja 6.2. Powtarzalne pakiety usług i pojemność: ile zleceń da się obsłużyć jakościowo

Policz pojemność przy następujących założeniach: masz 30 godzin w miesiącu na zlecenia, bufor wynosi 20 %, a pakiet zajmuje 4 godziny. Potem sprawdź, ile godzin ponad dostępne zająłby siódmy pakiet, o który prosi klient, i zapisz odpowiedź dla niego.

Lekcja 6.3. Utrzymanie klienta: raport miesięczny, abonament, odnowienie

Napisz krótki raport miesięczny dla wymyślonego klienta z własnej niszy (maksymalnie 100 słów): zakres oddanych prac, liczba poprawek, terminy, jedna obserwacja z danych klienta opisana bez przypisywania przyczyny i plan na kolejny miesiąc. Potem napisz trzy zdania odpowiedzi na wiadomość: "Rezygnuję, bo nie widzę efektów."

Moduł 7. Pułapki: obietnice bez pokrycia, oszustwa i wypalenie

Lekcja 7.1. Pasywny dochód z AI: jak rozpoznać obietnicę bez pokrycia

Oceń poniższe ogłoszenie według listy kontrolnej z tabeli. Wypisz, które sygnały z siedmiu wierszy w nim występują, i napisz jednym zdaniem, czy odpowiadasz na takie ogłoszenie i co musiałoby się w nim zmienić. Ogłoszenie (fikcyjne): "Nasz kurs AI uczy, jak zarabiać bez klientów. Pasywny dochód z automatycznych treści, wynik już po 7 dniach. Dziś zapłać 990 zł, jutro cena rośnie do 1990 zł. Dołącz do społeczności zarabiających."

Lekcja 7.2. Kursy-piramidy i oszustwa: pytania kontrolne przed zapłatą

Wybierz dowolną ofertę kursu o zarabianiu z AI, która trafiła do Ciebie w reklamie, albo wymyśl własną (cena, obietnica, program polecający). Napisz wiadomość do sprzedawcy z pięcioma pytaniami kontrolnymi z diagramu, na jedną stronę A4. Dopisz pod nią, jakiej odpowiedzi oczekujesz przy każdym pytaniu, żeby uznać ofertę za wiarygodną.

Lekcja 7.3. Wypalenie i zależność od jednego narzędzia: plan B

Napisz plan B dla własnej lub wymyślonej usługi z AI na jednej stronie. Zawrzyj w nim: listę narzędzi i zleceń, które od nich zależą, miejsce zapisu promptów, jedno narzędzie zamienne i datę testu, oraz trzy granice pracy (godziny odpowiedzi, liczba poprawek, czas odpowiedzi). Dodaj jedno zdanie, które wyślesz klientom, gdy zmienia się narzędzie.

Moduł 8. Projekt końcowy: oferta, cennik i plan pierwszych 5 klientów

Lekcja 8.1. Projekt końcowy, część 1: dokument oferty usługowej

Napisz ofertę usługową z AI na jedną stronę A4 dla wybranej niszy z modułu 2. Uwzględnij sześć elementów z diagramu: dla kogo, wynik, zakres z wyłączeniami, proces z terminami, cenę i dane kontaktowe. Wynik zapisz liczbą (sztuki, strony, minuty), a termin od konkretnego zdarzenia.

Lekcja 8.2. Projekt końcowy, część 2: cennik i umowa robocza

Dla swojej usługi z AI wylicz cenę pakietu: wpisz minuty na sztukę, czas briefu i poprawek, stawkę godzinową (wymyśloną lub własną) i koszt narzędzi. Potem spisz umowę roboczą jako listę dziewięciu punktów: strony, usługa i wynik, termin i odbiór, cena i płatność, poprawki, dane klienta, użycie AI, prawa do wyniku, zakończenie współpracy. Oznacz w niej jedno miejsce, które chcesz omówić z prawnikiem.

Lekcja 8.3. Projekt końcowy, część 3: plan pierwszych 5 klientów i przegląd

Napisz plan pierwszych pięciu klientów na jedną stronę. Zawrzyj: źródła kontaktów i liczbę osób na liście, treść wiadomości startowej (do 60 słów), harmonogram pięciu tygodni z jedną czynnością na tydzień, trzy miary (liczby, które sprawdzisz w kalendarzu) oraz pięć pytań do przeglądu po zleceniu.

Przykładowe odpowiedzi

Moduł 1. Realistyczny obraz rynku: co klienci faktycznie kupują

Lekcja 1.1. Zarabianie z AI: co to znaczy w praktyce i czego ten kurs nie obiecuje

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. Klientem jest mała pracownia fotograficzna Lasek w Bydgoszczy, która co tydzień publikuje wpis na blogu, ale nie ma na to czasu. Dostaje cztery gotowe wpisy miesięcznie, po 600 do 800 słów, z jedną rundą poprawek. Ja ustalam z właścicielką temat i ton, sprawdzam fakty i poprawiam styl, a narzędzie AI przygotowuje pierwsze szkice. Nie obiecuję, że wpisy podniosą pozycję strony w wyszukiwarce, bo to zależy od wielu rzeczy poza moją pracą.

Do wydruku: [Zeszyt ćwiczeń do kursu (PDF)](/downloads/Zeszyt-cwiczen-zarabianie-z-ai.pdf) zawiera wszystkie 24 ćwiczenia z kursu wraz z przykładowymi rozwiązaniami.

Lekcja 1.2. Jak zarabiać z ChatGPT: klient kupuje wynik, nie dostęp do narzędzia

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, sklep z herbatą Zielony Liść w Lublinie. Pytania: Co w obsłudze zabiera Ci najwięcej czasu? Odpowiedź: powtarzające się pytania o dostawę i zwroty. Ile takich pytań tygodniowo i gdzie przychodzą? Około 30, mailem. Co ma być gotowe i w jakiej formie? Zbiór odpowiedzi do wklejania. Zlecenie: przygotuję 20 gotowych odpowiedzi na najczęstsze pytania o dostawę i zwroty, każda do 100 słów, w tonie sklepu, w jednym dokumencie, do 7 dni od dostarczenia regulaminu sklepu i jednej rundy poprawek.

Lekcja 1.3. Mity i fakty: przypadek dwóch ogłoszeń, z których jedno nie dostało odpowiedzi

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. "Streszczam nagrania ze spotkań dla małych biur rachunkowych. Z nagrania do godziny dostajesz notatkę na jedną stronę z decyzjami i zadaniami, w 2 dni robocze, z jedną rundą poprawek. Korzystam z narzędzia AI do pierwszego szkicu, a każdą notatkę czytam z nagraniem i poprawiam. Pierwsza notatka próbna bez opłaty dla pierwszych trzech biur, pisz do mnie w wiadomości."

Moduł 2. Wybór oferty: usługi z AI, które mają popyt

Lekcja 2.1. Usługi AI dla firm: teksty, automatyzacje, obsługa, analiza i szkolenia

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, grupa: automatyzacje, klient: Biuro Podróży Dalekie Brzegi w Szczecinie. Wynik: zapytania z formularza na stronie trafiają do arkusza, a klient dostaje mail z potwierdzeniem, wszystko uruchomione w 7 dni roboczych i opisane w instrukcji na jedną stronę. Pytania: Jakie pola ma formularz dzisiaj? Kto sprawdza arkusz i jak często? Jak ma brzmieć mail potwierdzający? Ryzyko: wiadomość nie wyjdzie do klienta z powodu błędu w regule. Ograniczam je testem na pięciu przykładowych zapytaniach i prośbą o zgłoszenie pierwszych dziesięciu prawdziwych zapytań do kontroli.

Lekcja 2.2. Pomysły na biznes z AI: jak dobrać niszę

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. Natalia Pawlak z Katowic przez sześć lat pracowała w sklepie internetowym z ceramiką. Nisza A: opisy produktów dla małych sklepów z ceramiką. Znajomość branży 2, płacący klient 2, sprawdzalny wynik 2, dostęp do klientów 1 (zna kilka sklepów i jedną grupę), ryzyko danych 2. Suma: 2+2+2+1+2 = 9, decyzja: krótki test. Nisza B: analiza dokumentacji dla gabinetów lekarskich. Znajomość branży 0, płacący klient 1, sprawdzalny wynik 1, dostęp do klientów 0, ryzyko danych 0 (dokumentacja zawiera dane osobowe). Suma: 0+1+1+0+0 = 2, decyzja: odpuścić. Wybór: nisza A.

Lekcja 2.3. Przypadek: wybór niszy krok po kroku

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, Natalia Pawlak z Katowic, wcześniej sklep z ceramiką. Pomysły: A. opisy produktów dla sklepów z ceramiką: 2+2+2+1+2 = 9; B. odpowiedzi na maile do klientów sklepów: 2+2+1+1+1 = 7; C. zestawienia opinii klientów dla sklepów: 2+1+1+1+1 = 6. Nisza główna: A, zapasowa: B. Pytania do rozmów: Ile opisów produktów potrzebujesz kwartalnie? Kto je dziś pisze? Czy zlecisz to zewnętrznie, jeśli dostaniesz próbkę i wycenę na fakturze?

Moduł 3. Pierwszy klient: oferta, cennik i portfolio

Lekcja 3.1. Oferta usługowa: zakres, wynik, wyłączenia i wzór strony ofertowej

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone. Jan Kubiak z Gliwic, usługa: notatki ze spotkań dla biur

rachunkowych. Dla kogo: biura z 3-10 pracownikami, które nagrywają spotkania z klientami za zgodą uczestników. Zakres: 12 notatek miesięcznie, każda do dwóch stron, z listą ustaleń i zadań. Wynik: notatka w pliku tekstowym, sprawdzona przez Jana z transkrypcją. Proces: notatka do 2 dni roboczych od otrzymania zapisu rozmowy, jedna tura poprawek, akceptacja mailem. Wyłączenia: transkrypcja nagrań, spotkania dłuższe niż 90 minut, wysyłka notatek do klientów biura. Cena: 1 080 zł netto miesięcznie (90 zł za notatkę), faktura na koniec miesiąca, płatność w 14 dni.

Lekcja 3.2. Cennik: jak wycenić usługę z AI

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone. Praca: 4 x 60 zł = 240 zł. Narzędzia: 80 zł : 8 zleceń = 10 zł na zlecenie. Razem 250 zł. Bufor 20 %: 250 x 0,2 = 50 zł. Cena jednego zlecenia: 300 zł netto. Pakiet trzech zleceń: 3 x 300 zł = 900 zł, po rabacie 100 zł wychodzi 800 zł netto. Rabat wynika z tego, że brief i ustalenie zasad robię raz dla całego pakietu, więc oszczędzam część czasu, którą przekazuję klientowi w cenie.

Lekcja 3.3. Portfolio i pierwsze zlecenie bez doświadczenia

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone. "Dzień dobry Pani Alicjo, proponuję pilota usługi, o której rozmawiałyśmy: pięć opisów produktów do Pani sklepu z ceramiką, każdy około 600 znaków, po polsku, w pliku tabeli. Cena pilota to 160 zł netto (w cenniku liczę 40 zł za opis, czyli 200 zł za pięć; pilot jest tańszy o 40 zł, bo to pierwsze wspólne zlecenie i test współpracy). Dostarczę teksty w 5 dni roboczych od otrzymania zdjęć i parametrów. W cenie jest jedna tura poprawek. Po zakończeniu poproszę o krótką opinię, ale opublikuję ją tylko wtedy, gdy zgodzi się Pani na piśmie. Czy mogę przesłać wzór briefu? Pozdrawiam, Marta Rutkowska."

Moduł 4. Realizacja zlecenia: proces, jakość i poufność

Lekcja 4.1. Proces zlecenia: brief, wersje, akceptacja, faktura

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. Usługa: notatki ze spotkań dla biura rachunkowego w Gliwicach. Pytania: 1. Do czego służy notatka (archiwum, mail do klienta biura)? 2. Kto ją czyta? 3. Jaki ma mieć ton? 4. Jakie materiały dostanę (nagranie, transkrypcja, lista uczestników)? 5. Czego nie wolno w niej zapisywać? 6. W jakim formacie dostarczyć plik? 7. Do kiedy potrzebna jest notatka? 8. Kto zatwierdza treść? Kryteria: notatka ma do dwóch stron, zawiera listę ustaleń z osobą i terminem, bez zdań ocennych. Mail: "Dzień dobry, w załączniku notatka v1 ze spotkania z 12 listopada. W cenie jest jedna tura poprawek. Proszę o uwagi lub akceptację do 19 listopada. Po akceptacji wystawię fakturę."

Lekcja 4.2. Kontrola jakości i ujawnianie użycia AI klientowi

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. Usługa: opisy produktów dla sklepu z ceramiką. Lista: 1. Długość i format zgodne z briefem. 2. Wymiary, kolor i materiał zgodne z tabelą klienta. 3. Brak haseł z listy zakazanych w briefie. 4. Brak obietnic, których klient nie potwierdził (na przykład "wytrzymałe w zmywarce"). 5. Powtórzenia usunięte po przeczytaniu na głos. 6. Nazwy produktów pisane tak jak w katalogu. 7. W pliku nie ma danych innych niż z briefu. Zdania do oferty: "Do przygotowania szkiców używam narzędzi AI. Każdy opis porównuję z Twoją tabelą produktów i redaguję ręcznie przed wysyłką."

Lekcja 4.3. Poufność danych klienta w narzędziach AI i prosta umowa

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny. Zlecenie: segmentacja listy odbiorców biura podróży z Lublina i mailing. Prośba: "Dzień dobry, do pracy potrzebuję wyłącznie numeru porządkowego, miasta i daty ostatniego zakupu. Proszę usunąć imiona, nazwiska, adresy e-mail i telefony. Po zakończeniu wyślę grupy po numerach." Postanowienie o danych: "Zamawiający przekazuje Wykonawcy materiały pozbawione danych osobowych. Przekazanie danych osobowych wymaga odrębnych pisemnych ustaleń." Postanowienie o poufności: "Wykonawca nie przekazuje materiałów Zamawiającego osobom trzecim i nie wprowadza ich do narzędzi AI innych niż uzgodnione pisemnie."

Moduł 5. Prawo i formalności w Polsce

Lekcja 5.1. Działalność nierejestrowana czy JDG: limit, VAT i składki

Przykładowa odpowiedź: Suma to 2 800 + 3 500 + 3 900 = 10 200 zł, czyli o 613,50 zł mniej niż limit. Po dodatkowym zleceniu suma wynosi 11 400 zł i przekracza limit o 586,50 zł; w takim przypadku art. 5 ust. 3 wiąże skutek z dniem przekroczenia, więc Tomasz powinien policzyć zlecenia z wyprzedzeniem. Pytania do księgowego: 1) Jak liczyć kwartały w mojej sytuacji? 2) Czy w ostatnich 60 miesiącach istniała moja działalność, która zamyka tę drogę? 3) Kiedy składam wniosek do CEIDG, jeśli zbliżam się do progu?

Lekcja 5.2. Umowa o dzieło czy zlecenie i prawa autorskie do treści z AI

Przykładowa odpowiedź: Zlecenie (przykład fikcyjny): trzy grafiki do posta na portalu społecznościowym dla pracowni ceramiki w Krakowie. Pola eksploatacji: publikacja w mediach społecznościowych pracowni; druk na plakacie w lokalu. Do omówienia z prawnikiem: 1) Czy umowa ma być o dzieło, zlecenie, czy innego typu i jak to wpływa na rozliczenia (z księgowym). 2) Czy przenosimy prawa majątkowe, czy udzielamy licencji i w jakiej formie (art. 53, art. 41 ust. 2). 3) Jak zapisać wynagrodzenie za udzielone prawa (art. 43). 4) Jak opisać w umowie użycie AI do przygotowania grafik i co odnotować o własnym wkładzie.

Lekcja 5.3. RODO: gdy przetwarzasz dane klienta jako podmiot przetwarzający

Przykładowa odpowiedź: Do klienta (przykład fikcyjny, sklep z ceramiką w Poznaniu): 1) Czy firma jest administratorem tych danych i kto u Was odpowiada za ochronę danych? 2) Jakie dane i w jakim celu mogę przetwarzać oraz czy podpiszemy umowę powierzenia (art. 28 ust. 3)? 3) Czy wyrazicie pisemną zgodę na użycie narzędzia AI jako dalszego podmiotu (art. 28 ust. 2)? Do dostawcy narzędzia: 4) Czy oferujecie umowę powierzenia przetwarzania danych i na jakim planie? 5) Co dzieje się z danymi po zakończeniu zlecenia i czy można je usunąć? 6) Jakie środki bezpieczeństwa opisuje dokumentacja (art. 32)? Odpowiedzi zapisz w pliku zlecenia razem z datą.

Moduł 6. Skala bez chaosu: pakiety, automatyzacja i stali klienci

Lekcja 6.1. Automatyzacja własnej pracy: szablony, biblioteka promptów i narzędzia

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, usługa: posty na profil pracowni ceramiki w Krakowie. Szablon: "Jesteś redaktorem postów dla polskiej pracowni ceramiki. Napisz post na temat <<TEMAT>> w tonie <<TON>> na podstawie danych: <<DANE>>. Długość: <<LICZBA>> słów. Użyj tylko podanych danych. Na końcu wypisz liczby i twierdzenia do sprawdzenia." Pytania do briefu: 1) Jaki jest temat i jaka okazja do posta? 2) Jaki ton wybieracie (np. ciepły, rzeczowy) i czy macie wzorcowy post? 3) Jakich informacji nie wolno ujawniać (ceny, nazwiska klientów)? Odpowiedzi z briefu wpisujesz w pola <<TEMAT>>, <<TON>> i <<DANE>>.

Lekcja 6.2. Powtarzalne pakiety usług i pojemność: ile zleceń da się obsłużyć jakościowo

Przykładowa odpowiedź: Godziny po odjęciu bufora: 30 x 0,8 = 24. Pakietów w miesiącu: 24 : 4 = 6. Siódmy pakiet wymaga 4 godzin ponad dostępne 24, więc trzeba by je wziąć z bufora (z 6 godzin zostałyby 2), co oznacza ryzyko opóźnień. Odpowiedź do klienta (przykład fikcyjny): "Dziękuję za zlecenie. W tym miesiącu mam komplet. Mogę zacząć 3 lutego i w tym tygodniu wysłać brief do wypełnienia." Zapisz też w notatce, że pojemność liczysz od nowa po dwóch miesiącach pomiaru czasu.

Lekcja 6.3. Utrzymanie klienta: raport miesięczny, abonament, odnowienie

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, klient: sklep z herbatą w Lublinie, pakiet Mały. Raport za listopad: oddano 8 opisów produktów, zgłoszono 2 poprawki w jednej rundzie, terminy dotrzymano. Obserwacja: klient podał, że w listopadzie 3 z 8 produktów z nowymi opisami sprzedały się częściej niż w październiku; nie oceniam przyczyny. Plan na grudzień: 8 opisów produktów świątecznych, temat do ustalenia do 3 grudnia. Odpowiedź na rezygnację: "Dziękuję za wiadomość. Czy mogę zapytać, jaki efekt miał być najważniejszy i co w listopadzie go nie spełniło? Mogę zaproponować miesiąc przerwy lub inny zakres pakietu, a jeśli decyzja zostaje, zakończę współpracę zgodnie z umową."

Moduł 7. Pułapki: obietnice bez pokrycia, oszustwa i wypalenie

Lekcja 7.1. Pasywny dochód z AI: jak rozpoznać obietnicę bez pokrycia

Przykładowa odpowiedź: Występuje siedem sygnałów. Źródło dochodu: "bez klientów", czyli brak opisu, kto płaci. Twoja praca: pominięta, bo treści są "automatyczne". Kwoty: żadnego wyliczenia, tylko cena kursu. Termin: wynik po 7 dniach. Presja: cena rośnie jutro. Kto sprzedaje: brak nazwy firmy, NIP i regulaminu. Dowody: tylko "społeczność zarabiających", bez przykładów pracy i warunków. Na to ogłoszenie w obecnej formie nie odpowiadam. Musiałoby zawierać dane sprzedawcy z NIP, opis programu lekcja po lekcji, regulamin i cenę bez licznika, a obietnica wyniku w tydzień musiałaby zniknąć.

Lekcja 7.2. Kursy-piramidy i oszustwa: pytania kontrolne przed zapłatą

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, oferta "Szkoła Agentów Wrocław" za 1800 zł z prowizją od poleceń. Wiadomość: "Dzień dobry, interesuje mnie program. Proszę o odpowiedź na piśmie: 1) nazwa firmy, NIP, adres; 2) spis lekcji i liczba godzin; 3) przykład zlecenia klienta z kwotą w zł i fakturą; 4) zasady zwrotu przed zakupem; 5) czy zarobek zależy od polecania innych. Dziękuję." Oczekiwane odpowiedzi: 1) pełne dane, NIP istnieje w rejestrze firm; 2) konkretny spis, nie hasło "dużo materiałów"; 3) opis usługi i płatności klienta, bez wzmianki o poleceniach; 4) zasady

na piśmie przed płatnością; 5) odpowiedź "nie", a program polecający jest dodatkiem i nie warunkiem zarobku. Brak jednej odpowiedzi to powód do kolejnego pytania, brak trzech to powód, żeby nie płacić.

Lekcja 7.3. Wypalenie i zależność od jednego narzędzia: plan B

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, usługa: opisy produktów dla sklepów, Marta Zielińska z Poznania. Narzędzia: czat AI do pierwszej wersji (zależy od niego 6 zleceń), edytor tekstu do redakcji. Prompty: folder "Szablony" na dysku, kopia raz w miesiącu na dysku zewnętrznym. Zamiennik: drugi czat AI, test na starym briefie do 15 grudnia, wynik zapisany w pliku z notatką o czasie redakcji. Granice: odpisuję od 9:00 do 17:00 w dni robocze, w cenie dwie rundy poprawek, odpowiedź w ciągu jednego dnia roboczego. Zdanie do klientów: "Dzień dobry, narzędzie, z którego korzystam, zmienia warunki; terminy zostają bez zmian, a jeśli coś wpłynie na wynik, napiszę Pani wcześniej."

Moduł 8. Projekt końcowy: oferta, cennik i plan pierwszych 5 klientów

Lekcja 8.1. Projekt końcowy, część 1: dokument oferty usługowej

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone. Oferta: porządkowanie i streszczanie notatek ze spotkań zespołu. Dla kogo: biura rachunkowe i małe agencje w Polsce, które mają spotkania co tydzień i nie mają czasu na notatki. Wynik: 4 notatki miesięcznie, każda do 1 strony, z listą ustaleń i osób odpowiedzialnych, plik w formacie dokumentu tekstowego. Zakres: notatka na podstawie stenogramu lub zapisu rozmowy, który dostarcza klient, jedna runda poprawek. Wyłączenia: nagrywanie spotkań, udział w spotkaniach, wysyłka notatek uczestnikom. Proces: klient wysyła zapis w ciągu 2 dni po spotkaniu, notatkę dostaje w ciągu 2 dni roboczych od otrzymania zapisu, uwagi zgłasza w ciągu 3 dni. Zapisy zawierają dane osób, dlatego zasady ich przekazywania ustalamy w pisemnej umowie roboczej. Cena: 600 zł miesięcznie, faktura z NIP. Dane: Anna Mazur Biuro Notatek, Wrocław, NIP 000-000-00-00 (przykład), kontakt: anna@przyklad.example.

Lekcja 8.2. Projekt końcowy, część 2: cennik i umowa robocza

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone, usługa: notatki ze spotkań, Anna Mazur z Wrocławia. Wycena: 4 notatki miesięcznie, jedna zajmuje 90 minut (czytanie zapisu, szkic z AI, redakcja), czyli 6 godzin; brief miesięczny i poprawki 1,5 godziny; razem 7,5 godziny. Stawka 75 zł za godzinę: 7,5 x 75 = 562,50 zł, plus 37,50 zł narzędzi, razem 600 zł miesięcznie. Umowa robocza: 1) strony: Anna Mazur Biuro Notatek (NIP przykład) i Biuro Rachunkowe Lis (NIP przykład); 2) usługa: 4 notatki miesięcznie do 1 strony, plik tekstowy; 3) termin: 2 dni robocze od otrzymania zapisu; 4) cena: 600 zł miesięcznie, płatność w 7 dni od faktury; 5) poprawki: jedna runda na notatkę, w ciągu 3 dni; 6) dane: klient wysyła zapisy bez danych wrażliwych, zasady ustalone pisemnie, przekazywanie zgodnie z modułem 4 i 5; 7) AI: pierwsza wersja z użyciem narzędzi AI, redakcja przez wykonawcę; 8) prawa do wyniku: do omówienia z prawnikiem przed podpisem; 9) zakończenie: miesięczne wypowiedzenie mailem. Miejsce do konsultacji: punkt 8.

Lekcja 8.3. Projekt końcowy, część 3: plan pierwszych 5 klientów i przegląd

Przykładowa odpowiedź: Przykład fikcyjny, kwoty wymyślone, usługa: opisy produktów dla sklepów, Piotr Wrona z Lublina. Źródła: 12 znajomych właścicieli sklepów, 8 sklepów z lokalnej grupy handlowej, razem 20 osób. Wiadomość: "Dzień dobry, piszę opisy produktów do sklepów internetowych, 10 opisów po 800 znaków za 450 zł, faktura z NIP. Mogę napisać jeden opis gratis, żeby sprawdzić styl?" Harmonogram: tydzień 1: lista 20 kontaktów; tydzień 2: 10 wiadomości; tydzień 3: drugie 10 wiadomości i rozmowy; tydzień 4: pierwszy pilot; tydzień 5: przegląd. Miary: liczba wysłanych wiadomości, liczba rozmów, liczba zleceń. Pytania do przeglądu: ile godzin zajęło zlecenie w porównaniu z wyceną; co klient zmienił w briefie; które poprawki wróciły; czy cena nadal ma sens; co dopisać do oferty.

Do wydruku: wszystkie ćwiczenia z kursu razem z przykładowymi rozwiązaniami, także z projektu końcowego, znajdziesz w pliku [Zeszyt ćwiczeń (PDF)](/downloads/Zeszyt-cwiczen-zarabianie-z-ai.pdf). Warto go wydrukować i wypełniać ręcznie, bo zeszyt zostaje pod ręką na rozmowie z klientem.

Przy planie przydadzą się też dwa dokumenty do druku: [Karta wyboru niszy](/downloads/Karta-wyboru-niszy-ai.pdf) i [Wzór oferty usługowej](/downloads/Wzor-oferty-uslugowej-ai.pdf).