PO AUDYCIE · NAZWA ROBOCZA

Plan mniej roboty dla Agencji Zasięg

Gdzie dziś ucieka czas Twojej agencji, co może przejąć agent AI i od czego zacząć w poniedziałek.

Dla	Ewelina, właścicielka Agencji Zasięg (marketing dla firm usługowych, 6 osób)
Przygotowała	Kasia Apostoluk, mniejroboty.
Na podstawie	Twojego wywiadu i naszej pierwszej rozmowy
Data	październik 2026

ok. 20 h
tygodniowo do odzyskania w całym zespole

42 → 22 h
praca powtarzalna tygodniowo, teraz i po wdrożeniu

ok. 9 h
Twojego własnego czasu co tydzień (prezentacje, wyceny, przeglądy)

Jak czytać liczby: TWOJE SŁOWA z wywiadu · NASZ SZACUNEK nasze wyliczenie · DO SPRAWDZENIA potwierdzimy przy wdrożeniu

Godziny „teraz" pochodzą z Twoich odpowiedzi. Godziny „po wdrożeniu" to nasz szacunek, nie obietnica.

01 · W SKRÓCIE

Co możesz odzyskać

Ewelino, prowadzisz agencję marketingową dla gabinetów, klinik i szkół językowych. Masz 14 stałych klientów na abonamencie, sześcioosobowy zespół i 2–3 nowe zapytania w tygodniu. Ty zajmujesz się sprzedażą, strategią, najważniejszymi klientami i finansami.

Najwięcej czasu ucieka w trzech miejscach

8 → 4 h
Maile od klientów
pytania o status, terminy i akceptacje

6 → 1,5 h
Prezentacje
oferty i strategie dla nowych klientów

5 → 2 h
Raporty
14 raportów co miesiąc

I jedna rzecz, która kosztuje więcej niż godziny TWOJE SŁOWA

„Mam wszystko w głowie i co tydzień o czymś zapominam."

Co to jest agent AI

Asystent, który zna Twoją firmę: klientów, ton, cennik i sposób pracy. Przygotowuje rzeczy, a Ty albo osoba z zespołu tylko sprawdzacie i zatwierdzacie. Niczego nie wysyła sam.

Nie wdrażasz wszystkiego naraz. Zaczynasz od

odpowiedzi na maile klientów

Efekt w pierwszym tygodniu, plan dzień po dniu na stronie 10.

02 · GDZIE UCIEKA CZAS

Mail tu, kwadrans tam. Razem 42 godziny tygodniowo.

ZADANIE	TERAZ TWOJE SŁOWA	PO NASZ SZACUNEK	RÓŻNICA
Odpowiedzi na maile klientów	8 h	4 h	−4 h
Prezentacje ofert i strategii	6 h	1,5 h	−4,5 h
Raporty miesięczne	5 h	2 h	−3 h
Briefy dla Igi i Bartosza	4 h	1,5 h	−2,5 h
Notatki i zadania po spotkaniach	4 h	1,5 h	−2,5 h
Pilnowanie akceptacji u klientów	3 h	2 h	−1 h
Wyceny i zapytania	3 h	1,5 h	−1,5 h
Plan tygodnia i statusy	2,5 h	1,5 h	−1 h
Faktury i płatności	1,5 h	1 h	−0,5 h
Zbieranie wyników reklam	3 h	3 h	DO SPRAWDZENIA
Marketing własnej agencji	2 h	2 h	bez zmian
Razem tygodniowo	**42 h**	**ok. 22 h**	**ok. −20 h**

Co nas zaskoczyło

Więcej czasu niż raporty zajmują maile od klientów. Większość to pytania o rzeczy, które już są w Asanie i w kalendarzu publikacji. To najłatwiejsze miejsce do odzyskania czasu.

Co zostaje bez zmian

Wyniki reklam i marketing agencji na start zostają przy Was. Agent przypomni o nich, ale nie skróci ich mocno, dopóki nie sprawdzimy połączeń z Meta i Google.

03 · CO BLOKUJE ROZWÓJ

Nie tylko godziny. To, co pęknie pierwsze, gdy przybędzie klientów.

Zapytałyśmy, co się stanie przy 20 klientach zamiast 14. Z Twoich odpowiedzi wynikają trzy miejsca.

Blokada	Skutek	Co zmienia agent
TWOJE SŁOWA **„Zapytania odkładam na piątek.”**	Klient, który czeka 4 dni na wycenę, często wybiera kogoś innego. NASZ SZACUNEK	Szkic odpowiedzi i wyceny tego samego dnia. Wysyłasz po sprawdzeniu.
TWOJE SŁOWA **„Patrycja i Dorota są na granicy.”**	Każdy nowy klient to dziś więcej maili i raportów. Wzrost oznacza zatrudnienie.	Opiekunki zaczynają dzień od sprawdzania gotowych szkiców, nie od pisania.
TWOJE SŁOWA **„Faktury i przedłużenia pilnuję z pamięci.”**	Nieopłacone faktury i umowy, które kończą się bez rozmowy o przedłużeniu.	1. dnia miesiąca lista: kto nie zapłacił, czyja umowa się kończy.

04 · GDZIE WPROWADZAMY AGENTA

Sześć obszarów, od najłatwiejszego

OBSZAR	TERAZ	PO	WDROŻENIE	ZATWIERDZA
1 · Odpowiedzi na maile klientów	8 h	4 h	łatwe	Patrycja, Dorota
2 · Notatki i zadania po spotkaniach	4 h	1,5 h	łatwe	prowadzący
3 · Prezentacje ofert i strategii	6 h	1,5 h	średnie, potrzebny szablon	Ty
4 · Briefy dla Igi i Bartosza	4 h	1,5 h	łatwe, gdy są karty klientów	Patrycja, Dorota
5 · Raporty miesięczne	5 h	2 h	średnie DO SPRAWDZENIA	Patrycja, Dorota
6 · Wyceny i odpowiedzi na zapytania	3 h	1,5 h	średnie, trzeba spisać zasady	Ty

Zacznij tu
Maile i notatki po spotkaniach
Efekt w pierwszym tygodniu.

Zaplanuj
Prezentacje i briefy
Najpierw szablon i karty klientów.

Na koniec
Raporty i wyceny
Wymagają danych z reklam i spisanych zasad.

Na razie zostaw
Marketing agencji i reklamy
Wrócimy, gdy pierwsze obszary działają.

05 · JAK TO BĘDZIE DZIAŁAĆ

Agent przygotowuje, człowiek zatwierdza

Maile od klientów

Codziennie o 8:00 agent czyta maile z ostatniej doby, sprawdza w Asanie, na jakim etapie jest sprawa, i zostawia w Gmailu szkice odpowiedzi w Waszym tonie. Maili o zakresie, reklamacjach i cenach nie odpisuje, oznacza je dla Ciebie.

Zatwierdza: Patrycja, Dorota

Notatki po spotkaniach

Spotkanie nagrywa się za zgodą klienta. Kwadrans po rozmowie w Asanie są zadania z osobami i terminami, a w Gmailu szkic podsumowania do klienta.

Zatwierdza: prowadzący spotkanie

Prezentacje

Z szablonu agencji, notatki z rozmowy i formularza agent składa prezentację: diagnoza, działania, harmonogram. Ok. 45 minut zamiast 3 godzin.

Zatwierdzasz: Ty

Briefy

Z notatki i karty klienta agent pisze brief w stałym formacie i zakłada zadanie w Asanie. Mniej dopytywania, mniej poprawek.

Zatwierdza: Patrycja, Dorota

Raporty

W ostatnim tygodniu miesiąca agent porównuje wyniki z poprzednim miesiącem i pisze komentarz w szablonie. Na start z eksportu.

DO SPRAWDZENIA

Zatwierdza: Patrycja, Dorota

Wyceny

Przy zapytaniu agent przygotowuje szkic odpowiedzi i wyceny z Waszego cennika. Wysyłasz tego samego dnia.

Zatwierdzasz: Ty

06 · CO AGENT MUSI O WAS WIEDZIEĆ

Agent jest tak dobry, jak to, co o Was wie

SKĄD	CO Z TEGO BIERZEMY	W CZYM DZIŚ PROBLEM
Asana	projekty, terminy, kto za co odpowiada	część zadań w głowach
Dysk Google	strategie, umowy, briefy, materiały	każdy folder ułożony inaczej
Gmail	ustalenia, akceptacje, ton rozmów	rozsiane w wątkach
Canva	szablony prezentacji i raportów	nie wiadomo, który aktualny
Ty, Patrycja, Dorota	niepisane zasady, co działało	nikt inny tego nie widzi

Czego dziś brakuje

- cennik i zasady rabatów w jednym miejscu
- co wchodzi w abonament, a co jest dodatkiem
- kto akceptuje treści u każdego klienta
- lista tego, co zadziałało

Ile to pracy po Waszej stronie

Nie piszecie niczego od zera. Agent czyta to, co już jest, a o resztę pyta w krótkich rozmowach, najlepiej głosem. Razem ok. 4–5 godzin na trzy osoby. NASZ SZACUNEK

Co powstaje

14 kart klientów · opis agencji i cennik · 8 spisanych procesów (od zapytania do umowy, akceptacja treści, raport, rozliczenia i inne).

07 · NARZĘDZIA I KOSZTY

Nie kupujecie nic nowego poza kontem agenta

NARZĘDZIE	CO AGENT TAM ROBI	
Gmail, Kalendarz, Dysk	czyta maile i pliki, zostawia szkice, widzi spotkania	PODŁĄCZAMY
Asana	czyta i tworzy zadania, sprawdza terminy	PODŁĄCZAMY
Nagrania Google Meet	notatki i zadania po spotkaniach	PODŁĄCZAMY
Canva	na start agent pisze treść, skład zostaje w Canvie	DO SPRAWDZENIA
Meta i Google Ads	na start wyniki z eksportu	DO SPRAWDZENIA
Program do faktur	na start lista płatności od Ciebie	DO SPRAWDZENIA
ChatGPT obok Claude	dwie bazy wiedzy do pilnowania, zostaje jedno	ODPUSZCZAMY
Trello	dubluje Asanę, przenosimy	ODPUSZCZAMY
Osobny CRM	przy 14 klientach wystarczy Asana i karty	NIE KUPUJEMY

Twoje koszty miesięczne

Konto Claude

Zaczynasz od najtańszego planu. Gdy agent zaczyna sam pracować codziennie (automatyzacje ze strony 9), polecamy plan Max, ok. 100 USD miesięcznie. KWOTA DO SPRAWDZENIA

Kto co widzi

Ty wszystko. Patrycja i Dorota swoich klientów i zadania. Iga, Bartosz i Michał briefy i terminy, bez cen i umów. Agent nie wysyła niczego do klienta bez zatwierdzenia.

08 · CO MOŻE DZIAĆ SIĘ SAMO

Tak wygląda pełna możliwość. Zaczynasz od kilku.

To pokaz, ile agent może robić sam. Na start wybieramy te z gwiazdką ★, resztę dokładamy, kiedy pierwsze działają. Porę każdej zmienisz albo wyłączysz jednym zdaniem.

Codziennie

- ★ 8:00 szkice odpowiedzi na maile
- ★ 8:30 przegląd dnia dla Ciebie
- 8:30 wiszące akceptacje u opiekunek
- ★ po spotkaniu notatka i zadania
- 16:00 czego brakuje na jutro
- ★ 17:00 domknięcie dnia

Co tydzień

- ★ pon. plan tygodnia z Asany
- pon. klienci bez kontaktu od 7 dni
- śr. przypomnienia o akceptacjach
- czw. szkice briefów
- pt. wyniki reklam
- pt. podsumowanie tygodnia

Co miesiąc i kwartał

- 1. dnia płatności
- 1. dnia kończące się umowy
- co 2 tyg. marketing agencji
- 20. dnia braki do raportów
- ostatni tydzień szkice raportów
- co kwartał rentowność klientów

18 możliwości, **5 na start**. NASZ PROJEKT na podstawie Twojego rytmu pracy z wywiadu.

09 · TWÓJ PIERWSZY TYDZIEŃ

Dzień po dniu, z czasem na każdy krok

DZIEŃ	KROK	CZAS	CO Z TEGO MASZ
Przed startem	Załóż konto Claude (najtańszy plan wystarczy na pierwszy tydzień)	10 min	masz gdzie pracować z agentem
Poniedziałek	Załóż projekt agencji w Claude i wgraj cennik oraz opis pakietów, takie, jakie są	20 min	agent zna Waszą ofertę
Wtorek	Podłącz Gmail i Kalendarz w ustawieniach Claude	15 min	agent widzi maile i spotkania
Środa	Poproś o szkice odpowiedzi na 5 wczorajszych maili klientów i popraw ton	30 min	**pierwsze odzyskane pół godziny**
Czwartek	Opowiedz agentowi głosem, jak wygląda akceptacja treści u Was	20 min	pierwszy spisany proces
Piątek	Wrzuć nagranie jednego spotkania i poproś o notatkę z zadaniami	15 min	zadania w Asanie bez przepisywania

Tydzień 2
Maile codziennie o 8:00
Patrycja i Dorota sprawdzają zamiast pisać.

Tydzień 3
Karty klientów i briefy
Agent składa karty z poczty i Dysku.

Tydzień 4
Szablon prezentacji
Pierwsza oferta w ok. 45 minut. NASZ SZACUNEK

Po czym poznasz, że działa TWOJE SŁOWA

„Kiedy w piątek nie siedzę nad zaległymi mailami.”

10 · JAK ZACZĄĆ

Masz dwie drogi. Plan jest Twój w obu.

Samodzielnie

Zaczynasz od pierwszego tygodnia ze strony 10 (ok. 2 h). Potem co tydzień dokładasz jeden obszar w kolejności ze strony 5. Najwięcej czasu zajmuje spisanie 14 kart klientów i 8 procesów ze strony 7.

25–35 h

pracy w pierwszym miesiącu, głównie Twojej

NASZ SZACUNEK

Razem z nami

Rozmowy do wiedzy agenta: prowadzi je agent z Tobą, Patrycją i Dorotą

Budowa po naszej stronie: wiedza, procesy, podłączenia, obszary i automatyzacje

Warsztat startowy z zespołem

Pierwszy miesiąc z opieką i rozmowy po tygodniu i po miesiącu

6–8 h

Waszej pracy w pierwszym miesiącu

Następny krok

Nasze spotkanie

Przeczytaj plan na spokojnie. Na spotkaniu przejdziemy go razem, poprawimy, co trzeba, a jeśli zechcesz, pokażę, jak możemy to zrobić razem i ile to kosztuje.

11 · SŁOWNICZEK I TWOJE DANE

Słowa z tego planu, po ludzku

Agent AI	asystent w Claude, który zna Twoją firmę i przygotowuje rzeczy do zatwierdzenia
Szkic	gotowa wersja do sprawdzenia, nic nie wychodzi bez Twojego „tak”
Podłączenie	zgoda, żeby agent widział np. Twoją pocztę; dajesz ją jednym logowaniem i możesz cofnąć
Automatyzacja	coś, co agent robi sam o stałej porze, np. przegląd dnia o 8:30
Karta klienta	jedna strona o kliencie: branża, ton, kto akceptuje, co działało
Proces	spisany sposób, w jaki coś u Was robicie, krok po kroku

Twoje dane

Wiedza agenta leży na zabezpieczonym serwerze, dostęp tylko z Waszych kont.

Pliki źródłowe zostają tam, gdzie są: w Gmailu, na Dysku, w Asanie.

Agent nie wysyła niczego do klienta bez zatwierdzenia.