

*Jerzy Zieliński*



PODCAST  
**PEWNA**  
TERAPIA.PL

# Jak Twój biznes może zyskać dzięki profesjonalnemu podcastowi

---

Autor: **Jerzy Zieliński** – redaktor naczelny  
magazynu „Pewna Terapia”

# Wprowadzenie

## Każdy człowiek, każda marka, każdy biznes ma historię.

Ale mało kto potrafi opowiedzieć ją w sposób, który poruszy odbiorcę, zbuduje zaufanie i zapadnie w pamięć na długo.

Dzisiejszy internet jest pełen krótkich, chaotycznych treści.

Prawdziwe historie — te, które inspirują, uczą i zostawiają wartość — giną wśród szumu.

Podcast jest jednym z niewielu formatów, które dają przestrzeń do tego, aby opowiedzieć historię naprawdę:

szczerze

emocjonalnie

ludzko

mądrze

### → Ten ebook pokaże Ci:

- dlaczego podcast to najskuteczniejsza forma budowania wizerunku,
- jak wpływa na sprzedaż i rozwój biznesu,
- jak otworzyć się na swoją historię,
- dlaczego to inwestycja, a nie koszt,
- jak wygląda profesjonalne nagranie krok po kroku,
- oraz co możesz zyskać, jeśli zdecydujesz się opowiedzieć swoją historię u mnie w studio.

### → To format, który:

- buduje wizerunek,
- zwiększa zaufanie klientów,
- wzmacnia markę,
- przyciąga nowych odbiorców,
- daje content na miesiące.





## Rozdział 1

# Dlaczego podcast działa tak mocno?

## 1 Najbardziej ludzka forma komunikacji

- Podcast to połączenie obrazu, głosu, mimiki i naturalnych emocji.
- To relacja człowiek–człowiek.
- W świecie filtrów i krótkich klipów – to autentyczność staje się największą wartością.

## 2 Możesz pokazać swoją drogę

Ludzie nie kupują produktów.

→ Ludzie kupują historie.

**Historia:**

- buduje zaufanie,
- inspiruje,
- otwiera emocje,
- jest zapamiętywana,
- skraca drogę klienta do decyzji.

## 3 Podcast to evergreen

Nagranie nie ma daty ważności.

Może pracować:

- dziś,
- jutro,
- za miesiąc,
- za rok.

To nie reklama na 7 dni.

→ To treść, która żyje i pracuje.



## Rozdział 2

# Psychologia odbiorcy – czego ludzie naprawdę chcą słuchać?

Dzisiejszy odbiorca nie chce już idealnych ludzi z idealnymi słowami.  
Chce kogoś prawdziwego.

→ **Ludzie chcą słuchać historii:**

- normalnych przedsiębiorców,
- specjalistów z pasją,
- edukatorów, lekarzy, rodziców,
- twórców, którzy pokazują swoją drogę,
- osób, które mają coś wartościowego do powiedzenia.

Dlatego odcinki z fryzjerką, korepetytorką matematyki, trenerem talentów piłkarskich, czy lekarzami z praktyką – są tak chętnie oglądane.

To nie nazwisko przyciąga.

**To prawda, emocje i szczerść.**



Rozdział 3

# Największe mity o podcastach

## Mit 1

**Podcasty są tylko dla znanych osób**

✓ Prawda: Najlepiej oglądają się historie prawdziwych ludzi.

## Mit 2

**Muszę być wygadany**

✓ Prawda: To ja prowadzę rozmowę i zadbam o narrację.

## Mit 3

**To jest drogie**

✓ Prawda: W stosunku do wartości – to inwestycja o najwyższym ROI w wizerunek i content.

## Mit 4

**Nie wiem, czy jestem ciekawy**

✓ Prawda: Najważniejsze historie siedzą w zwykłych ludziach.

## Mit 5

**Kamera mnie stresuje**

✓ Prawda: Po 5 minutach zapominasz, że ona istnieje – bo atmosfera jest naturalna, spokojna i bezpieczna.



## Rozdział 4

# Co daje podcast Twojej marce?

**TOP 10 KORZYŚCI**

**1 Wzrost rozpoznawalności**

Twoje treści docierają do nowych odbiorców – organicznie.

**2 Więcej ruchu na stronie**

Po publikacji rośnie zainteresowanie Twoimi produktami i usługami.

**3 Prestiż**

Profesjonalne studio + rozmowa z redaktorem naczelnego magazynu = wysoka wartość wizerunkowa.

**4 Budowa zaufania**

Zaufanie sprzedaje – podcast je buduje.

**5 Wzrost sprzedaży**

Nie agresją. Relacją.

**6 Polecenia**

Wielu gości dostało nowe zapytania po nagraniu.

**7 Content na miesiąc**

Krótkie formy video generują ruch przez cały czas.

**8 Pewność siebie**

Niemal wszyscy goście to podkreślają.

**9 Nowa publiczność**

Dotrzesz do osób, do których nie dotarłbyś reklamą.

**10 Mocniejsza marka**

To, jak mówisz, co czujesz, jak myślisz – buduje Twój brand lepiej niż jakakolwiek grafika.



## Rozdział 5

**Dlaczego podcast  
to inwestycja,  
a nie koszt**

Nagranie profesjonalnego podcastu jest **usługą premium** – i jest płatne. Ale najważniejsze jest nie to, co płacisz, tylko to, co dostajesz.

### → 1. Płacisz za cały proces

W ramach współpracy otrzymujesz:

- studio i najwyższej jakości sprzęt,
- przygotowanie do rozmowy,
- reżyserię i prowadzenie,
- komfort, brak pośpiechu i naturalną atmosferę,
- możliwość dubli,
- montaż materiału,
- krótkie formy video,
- publikację, grafiki, opis,
- wspólną promocję,
- oraz pełną autoryzację materiału.

To nie jest tylko „wywiad”.

To kompletny pakiet marketingowo-wizerunkowy.



## → 2. Podcast pracuje latami

Reklama działa krótko.  
Podcast działa zawsze.

## → 3. Relacja sprzedaje, nie reklama

Twój głos, emocje i sposób mówienia tworzą więź.  
To przyciąga klientów, którzy czują, że Cię znają.

## → 4. Wartość przewyższa koszt

Efekty:

- prestiż,
- wizerunek,
- zaufanie,
- sprzedaż,
- zasięgi,
- bezpieczeństwo wizerunkowe,
- pewność siebie,
- evergreen content.

Dlatego koszt jest niewspółmiernie mały do tego, co realnie zyskujesz.

## → 5. Dlaczego nie podajemy ceny w ebooku?

**BO NIE JEST TO PRODUKT MASOWY.**

Jeśli Twoja historia pasuje, dopiero wtedy omawiamy szczegóły  
— w tym koszt.



Rozdział 6

# Case Studies — prawdziwe historie



### **Beata Drzazga**

Historia o przedsiębiorczości, rozwoju i wartościach.

Odcinek do dziś buduje jej prestiż i generuje realny ruch.

### **Dr Karina Barszczewska**

Opowieść o medycynie, emocjach i transformacji zdrowia pacjentek.

Poruszyła tysiące kobiet.



### **Marta Jaskulska**

Wyjątkowa rozmowa o emocjach, pracy z ludźmi i motywacji.

Przyniosła jej nowych obserwujących oraz klientów.



## Rozdział 7

# Jak wygląda proces nagrania krok po kroku

**1. Wypełnienie formularza**

Krótki opis Ciebie i Twojej historii.

**2. Weryfikacja zgłoszenia**

Nie przyjmuję każdego – zależy mi na jakości.

**3. Ustalenie terminu**

Dopasowujemy termin do Twojego kalendarza.

**4. Przygotowanie**

Dostajesz wskazówki i scenariusz pomocniczy.

**5. Nagranie**

Luźna, naturalna rozmowa.

Możemy powtarzać, wracać, modyfikować.

**6. Montaż i shorty**

Tworzymy odcinek plus krótkie formy video.

**7. Autoryzacja**

Masz pełną kontrolę przed publikacją.

**8. Publikacja i promocja**

Odcinek trafia na YouTube i social media.

**9. Rozmowa o szczegółach i koszcie**

Dopiero po akceptacji Twojej historii omawiamy zakres i koszt współpracy. To profesjonalne i uczciwe podejście.





## Rozdział 8

# Jak podcast wpływa na sprzedaż?

To nie reklama.  
To marketing oparty na zaufaniu.

→ Dzięki podcastowi:

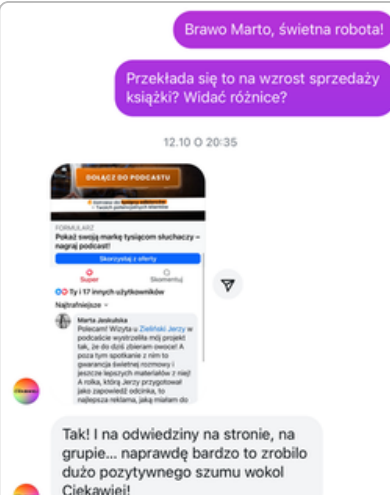
- klienci szybciej podejmują decyzję,
- wiedzą, kim jesteś,
- czują, że Cię znają,
- rozumieją, co robisz i dlaczego,
- widzą wartość i emocje,
- mają większą motywację, by skorzystać z Twojej oferty.

Podcast skraca proces sprzedaży nawet kilkukrotnie.

Brawo Marto, świetna robota!

Przekłada się to na wzrost sprzedaży książki? Widać różnice?

12.10 O 20:35



Tak! I na odwiedziły na stronie, na grupie... naprawdę bardzo to zrobiło dużo pozytywnego szumu wokół Ciekawiej!

I tak jak Ci już pisałam - ten filmik, który nagrałam, to zdecydowanie i bezkonkurencyjnie najlepszy spot reklamowy książki ;) miałam Cię już nawet pytać, czy zechciałbyś mi odsprzedać prawa do używania go jako reklamy - pomysł ;)



**Marta Jaskulska**  
@ciek.awiej

To była cudna rozmowa. Dziękuję za Twoją wrażliwość i umiejętność zadawania ważnych pytań. Pomimo, że mam cały czas wrażenie, że wiele rzeczy jeszcze nie zostało poruszonych to czuję, że damy tą rozmową wartość.



**Anna Baranowska**  
@mamamozewszystko

Kuba Kunkiewicz 21.10  
do ja

Torpeda odcinek, jestem bardzo zadowolony z Ciebie, ale i z siebie ;)



**Dr Jakub Kunkiewicz**  
@labioplastyka.pl



## Rozdział 9

# Najczęstsze obawy przed nagraniem



„Nie wiem, co powiedzieć”

Pomogę Ci – prowadzę rozmowę tak, żebyś czuł się bezpiecznie.



„Boję się, że wyjdę źle”

Atmosfera jest naturalna, nie oceniam, nie spieszę się.



„Nie jestem ciekawy”

Najciekawsze historie to te, które nie były wcześniej powiedziane.



„Stresuję się kamerą”

Po kilku minutach zapominasz, że kamera istnieje.



*Jerzy Zielinski*



PODCAST  
**PEWNA**  
TERAPIA.PL

**BONUS**

**5 scenariuszy  
storytellingowych  
dla Twojej marki**

BONUS

## 5 SCENARIUSZY STORYTELLINGOWYCH DLA TWOJEJ MARKI

1

Twoja droga → przełom → lekcja → wartość

2

Problem klienta → Twoje rozwiązanie → przykład → rezultat

3

Skąd wziął się Twój biznes → motywacja → wpływ

4

Najtrudniejsza sytuacja zawodowa → Twoja lekcja → pomoc innym

5

Twoje wartości → działania → wpływ na klientów



PODCAST  
**PEWNA**  
TERAPIA.PL



**BONUS**

**CHECKLISTA**

**– jak przygotować  
się do nagrania**

## CHECKLISTA

- NIE UCZ SIĘ TEKSTU
- UBIERZ SIĘ WYGODNIE
- ZADBAJ O WODĘ I SPOKÓJ
- NIE SPIESZ SIĘ — MAMY CZAS
- PAMIĘTAJ: TO ROZMOWA, NIE EGZAMIN



Ostatni Rozdział

**Twoja historia  
ma znaczenie**

Ostatni Rozdział

TWOJA HISTORIA MA ZNACZENIE

Jeśli czujesz, że Twoja historia może komuś pomóc,  
zainspirować,  
dodać odwagi,  
pokazać drogę,  
albo wzmocnić Twój wizerunek...  
to zapraszam Cię do zgłoszenia swojej historii.

To usługa premium, dlatego jest płatna – ale jej wartość rośnie każdego dnia po publikacji.

↓ **Kliknij formularz**, opowiedz o sobie i zobaczmy, czy tworzymy coś razem.



[FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY](#)

