

Przewodnik Opiekuna

Zarabiaj z Niedźwiedziami

Wersja 5.0 · wrzesień 2026 · zgodna z aktualnym panelem i cennikiem

BStone AI / BearStone sp. z o.o.

Witaj w zespole BearStone. Jesteśmy polską firmą technologiczną, zbudowaną pod nasze lokalne realia biznesowe. Ten dokument to Twój kompletny przewodnik: od przygotowania do wyjścia w teren, przez rozmowę, aż po obsługę panelu i wypłatę prowizji.

Same konkrety. Zaczynamy.

Co nowego w wersji 5.0

Obniżyliśmy cenę dla klienta. Pakiet startowy kosztuje 488 zł brutto (wcześniej 599), a abonament 121 zł brutto (wcześniej 231). Produkt sprzedaje się łatwiej. Zmieniliśmy układ prowizji: płacimy osobno za wdrożenie, a stawka zależy od tego, kto je wykonuje. Jeśli robisz je samodzielnie, zarabiasz tyle samo co wcześniej, mimo niższej ceny dla klienta. Wprowadziliśmy odbiór wdrożenia przez klienta oraz profil szkoleniowy, który odblokowuje wyższą stawkę. Szczegóły w sekcjach 1, 9 i 10.

Co proponujesz i ile na tym zarabiasz

Oferujesz system, który przejmie od właściciela (warsztatu, salonu, kawiarni, gabinetu) powtarzalną pracę przy pisaniu i publikacji postów. Klient wie, że musi być widoczny w sieci, ale brakuje mu czasu. Dajemy mu zespół asystentów (Niedźwiedzi), którzy zrobią to za niego, zachowując styl jego firmy.

Podstawowa oferta w drzwiach

Pakiet Startowy (488 zł brutto, jednorazowo). Obejmuje pełne wdrożenie (ustawiasz klientowi konto od zera) oraz cały pierwszy miesiąc działania usługi (plan Starter

plus Autopilot). System działa od dnia zapłaty. Nie używasz zwrotu „darmowy miesiąc”.

Klient płaci za pierwszy miesiąc w ramach pakietu.

Abonament (121 zł brutto miesięcznie). Od drugiego miesiąca klient przechodzi

na stałą opłatę. Gotowe posty publikują się na Facebooku, Instagramie i w wizytówce

Google, gdy klient kliknie „akceptuj”.

Fakturę na 121 zł klient zobaczy dopiero po miesiącu, gdy oceni realne efekty.

Opcja awaryjna: sam abonament

Jeśli klient kategorycznie odmawia wdrożenia, oferujesz sam abonament (Starter albo

Pro, oba z Autopilotem).

To mniej opłacalna sprzedaż. Dostajesz jednorazowo 40% pierwszej opłaty: ok. 39 zł

dla Startera albo ok. 83 zł dla Pro. Tracisz bonus lojalnościowy i stawkę za

wdrożenie, bo go nie robisz. Pomagasz jedynie podpiąć profile. Plusy: sprzedaż

wlicza się do progów awansu, a bonus 5 zł za zgodę marketingową pozostaje aktywny.

Wniosek: domyślnie sprzedajesz pełny pakiet. Sam abonament to opcja ratunkowa.

Twoje pieniądze

Pakiet Startowy to dwie rzeczy: wdrożenie (299 zł netto) i **pierwszy miesiąc

usługi** (98 zł netto). Twoja prowizja pochodzi z wdrożenia, bo to jest praca.

Stawka zależy od tego, kto wdrożenie wykonuje:

| Za co | Wdrożenie robi firma | Wdrożenie robisz Ty | Różnica |

| --- | --- | --- | --- |

| Opłacony Pakiet Startowy | 120 zł | 209 zł | +89 zł |

Ta różnica to nie premia. To pieniądze, które tracisz przy każdej sprzedaży,

dopóki nie odblokujesz uprawnienia:

| Ile sprzedajesz | Bez uprawnienia | Z uprawnieniem | Ucieka Ci |

| --- | --- | --- | --- |

| 2 w tygodniu | 1 630 zł / mies. | 2 344 zł / mies. | 714 zł miesięcznie |

| 3 w tygodniu | 2 445 zł / mies. | 3 516 zł / mies. | 1 071 zł miesięcznie |

| przez rok, po 2 w tygodniu | | | 8 568 zł |

Uprawnienie zdobywasz samodzielnie, w jeden wieczór, na darmowym profilu szkoleniowym.

Nikt Ci go nie daje ani nie odbiera, nie czekasz na czyjś termin. Szczegóły w sekcji 10.

Dodatkowe bonusy:

| Za co | Ile |

| --- | --- |

| Firma wejdzie z Twojego linku, założy darmowe konto i podepnie prawdziwy profil | +20 zł |

| Płacący klient potwierdzi mailem zgodę marketingową (jednorazowo) | +5 zł |

| Bonus lojalnościowy po opłaceniu trzeciego miesiąca usługi | +59 zł |

| Sprzedaż doładowania klientowi, który już płaci | 30% kwoty |

Jak działa +20 zł: kwota jest gwarantowana i nie przepada. Gdy firma potem kupi

pakiet, dostajesz różnicę do pełnej stawki. Przy wdrożeniu firmowym: 20 zł już masz,

dochodzi 100 zł. Przy Twoim wdrożeniu: 20 zł masz, dochodzi 189 zł. Krótko:

za sprzedaż zawsze wychodzi pełna stawka, a 20 zł zatrzymujesz nawet bez sprzedaży.

Pełna sprzedaż jest warta 204 zł bez uprawnienia albo 293 zł z uprawnieniem.

Ta sama rozmowa, ten sam klient, ta sama godzina pracy.

Zarabiasz też na budowie zespołu: 6% od sprzedaży osób, które zaprosisz, i 3% od

sprzedaży ich rekrutów. Płacimy za wyniki, nie za zaproszenia.

Wypłaty realizujemy raz w miesiącu na konto wskazane w zakładce Moje dane.

Jedna osoba to jedno konto. Blokujemy multikonta.

Twój panel

Panel to Twoje narzędzie pracy. Układ menu:

Pula firm. Baza klientów. Wpisujesz kod pocztowy albo używasz GPS, a system pokazuje firmy w promieniu od 300 m do 1 km. Widzisz tylko sprawdzone, lokalne biznesy (ocena min. 4,5, ponad 30 opinii). Sieciówki są odfiltrowane. Twoja pozycja nie jest nigdzie zapisywana.

Moje firmy. Twoja tablica robocza, maksymalnie 10 firm naraz. Statusy: Moje firmy '

Po podejściu 'Demo 'Checkout. Po wizycie zostawiasz notatkę i zmieniasz status.

Brak kontaktu przez 7 dni cofa firmę do ogólnej puli. Po opłaceniu pakietu karta znika z tablicy automatycznie, a prowizja wpada do Moich wypłat. Odrzucone firmy również nie zajmują miejsca.

Demo. Twój główny argument, limit 15 dziennie. Dodajesz 1 do 3 zdjęć z lokalu (za zgodą właściciela), a system generuje próbne posty. Podgląd kasuje się po godzinie dla ochrony prywatności.

SMS. Gotowe szablony. Panel podstawia imię klienta i potrzebne linki.

Wysyłasz ze swojego telefonu.

Checkout. Generowanie bezpiecznego linku do płatności BLIK-iem albo kartą.

Wybierasz wariant oferty i zaznaczasz, kto robi wdrożenie. Od tego zależy Twoja prowizja. System powiadomi Cię o zaksięgowaniu wpłaty.

Wiadomości. Twoja służbowa skrzynka. Dostajesz adres imie.nazwisko@bearstone.pl, który widnieje na wizytówce i w stopce każdego maila. Odpisujesz bezpośrednio z panelu, a klient widzi normalnego maila z profesjonalną stopką. Wysyłka wiadomości do firmy

z Twojej tablicy sama zapisuje się jako podejście, więc licznik 7 dni odnawia się bez klikania. Żelazna zasada: z klientami komunikujesz się wyłącznie przez ten system, nigdy z prywatnej skrzynki.

Moja wizytówka. Twoja strona (imienazwisko.bstoneai.com) z kodem QR. Podsuwasz klientowi telefon, on skanuje i Twoje dane zapisują się w jego komórce. Jeśli czegoś nie uzupełnisz, klient zobaczy „nie podany”. Sprawdź, zanim wyjdiesz w teren.

Moje dane. Imię, nazwisko, telefon, miasto, województwo i numer konta bankowego.

Konto jest prywatne, nigdy nie trafia na wizytówkę.

Szkolenie. Profil szkoleniowy i lista zadań do odblokowania wyższej stawki za wdrożenie.

Przygotowanie trasy

Przygotowanie zajmuje 20 minut wieczorem.

Wybierz do 10 firm z Puli Firm, możesz mieszać branże.

Ułóż trasę od najbliższej do najdalszej, korzystając z wbudowanej nawigacji i dystansu.

Sprawdź profile. Szukaj firm, które nie publikowały od minimum 2 tygodni.

Jeśli publikują codziennie, odpuść.

Planuj godziny: warsztaty rano, sklepy 10:00–12:00, salony i gabinety 10:00–14:00, gastronomia 9:00–11:30. W piątki i soboty nie chodzimy.

WAŻNA ZASADA: demo NIE robisz dzień wcześniej. Demo powstaje na miejscu, w trakcie rozmowy, za zgodą właściciela na użycie jego zdjęć. To działa na Twoją korzyść: klient widzi, jak treści powstają dla niego na żywo.

Protip: możesz pobrać zdjęcia z publicznego profilu dzień wcześniej na swój telefon, żeby było szybciej, ale w panelu używasz ich DOPIERO po zgodzie właściciela.

Skrypt rozmowy

Wchodzisz naturalnie, schludnie, bez garnituru. Jeśli właściciel jest zajęty klientem, nie przerywasz. Rzucasz tylko:

„Dzień dobry! Widzę, że urwanie głowy. Nie przeszkadzam. Wpadnę za godzinę na 3 minuty, mam dla was fajną rzecz do pokazania. Do zobaczenia!”

Gdy ma czas:

„Dzień dobry, jestem [imię], opiekun lokalnych firm z polskiej ekipy BStone.

Zajmę dosłownie 3 minuty. Byłem na waszym profilu i widzę, że ostatni wpis był [data]. Domyślam się: roboty po łokcie, a pisanie postów to ostatnie, na co macie ochotę, prawda?”

(Pauza. Niech potwierdzi. Jeśli firma nie ma profilu wcale: „...i widzę, że nie macie jeszcze profilu, a klienci szukają was tam codziennie.”)

„Właśnie dlatego wpadłem. Mamy Gromadę cyfrowych asystentów, nazywamy ich Niedźwiedziami. Pokażę na żywo, jak to działa dla WASZEJ firmy. Mogę użyć waszych publicznych zdjęć albo możecie mi teraz jakieś podesłać. Zgoda, żebym użył ich w tej prezentacji na szybko?”

[Robisz Demo na własnym telefonie, dajesz klientowi sprzęt do ręki i mówisz o kosztach prosto z mostu]:

„Na start jedna kwota: 488 zł i w tym jest wszystko: ustawiamy cały system razem i macie pierwszy miesiąc działania w środku. Od drugiego miesiąca to 121 zł, czyli mniej niż [porównanie z tabeli]. Zrezygnować można w każdej chwili, bez okresu wypowiedzenia. Podoba się? Ustawimy to teraz w 5 minut. Płatność kartą lub BLIK-iem z bezpiecznego linku. Startujemy?”

Klient niezdecydowany? Dwie furtki, w tej kolejności:

„Rozumiem, duża decyzja. Mogę wysłać ten podgląd na maila, razem z linkiem

do darmowego konta, obejrzyjecie na spokojnie wieczorem. Jaki adres?"

„Albo od razu założę wam darmowe konto i podepniemy profil. Nic nie kosztuje,

zobaczycie system od środka, a o pakiecie porozmawiamy, jak sami uznacie, że warto."

(Pamiętaj: klient musi wejść w link z dema, żebyś zgarnął +20 zł bonusu).

Formy kontaktu

Kontakt bezpośredni działa najlepiej, ale możesz też:

dzwonić (numer z wizytówki Google),

pisać na firmowy Messenger, Instagram albo mailem, wyłącznie przez zakładkę Wiadomości,

wysyłać SMS-y po pierwszej rozmowie (szablony masz w panelu).

Zasady: kontaktujesz się indywidualnie z JEDNĄ firmą. Zero masowych wysyłek

kopiuj-wklej. Zawsze podajesz imię, markę BStone i mówisz, skąd masz kontakt (RODO).

Każde podejście odnotowujesz w panelu.

SMS-y po wizycie i follow-up

Szablony są w panelu. Pamiętaj o ważności linków:

Link do dema wygasa po ok. godzinie. Wysyłaj go SMS-em od razu po wyjściu.

Mail z dema zawiera link do dema (1 h) i link do rejestracji darmowego konta

(30 dni, przypisany do Ciebie).

Gotowe szablony:

Klient się waha (wysyłka zaraz po wyjściu):

„Dzień dobry Panie [imię]. Podrzucam obiecany podgląd postów dla Pana firmy: [LINK].

Podgląd jest ważny około godziny, więc najlepiej zerknąć od razu. Gdyby wygasł,

jeden SMS i wygeneruję świeży. Odezwę się w czwartek!"

Do namysłu (odpuszczamy na teraz):

„Pani [imię], rozumiem, nic na siłę. Gdyby social media znów zaczęły pochłaniać za dużo czasu, proszę dać znać. Spokojnego tygodnia!"

Twarda odmowa:

„Panie [imię], dziękuję za rozmowę. Trzymam kciuki za rozwój [nazwa firmy]!

Gdyby kiedyś brakowało czasu na posty, nasza ekipa chętnie pomoże. Powodzenia!"

Półowa sprzedaży zamyka się przy drugim kontakcie. Zostawienie klienta „do namysłu” bez zaplanowanego powrotu to stracona prowizja.

Psychologia rozmowy

Oddaj telefon. Podczas dema klient sam przesuwając palcem swoje zdjęcia na Twoim odblokowanym telefonie. Gdy to robi, jego mózg zaczyna traktować ten wizerunek jako „swój”.

Pytania na tak. Zbieraj małe potaknięcia w trakcie dema, nie na końcu.

„Fajnie to wygląda, jak to wasze logo jest w centrum, co?”

Kotwica cenowa. Nigdy nie podawaj 121 zł z powietrza. Najpierw kotwica:

„Gdybyście poszli z tym do agencji, policzyliby wam od 800 do 1500 zł miesięcznie.

U nas czarną robotę robi system, dlatego kosztuje was to 121 zł”.

Zdejmij presję. Zanim zapytasz o płatność: „I najważniejsze: zrezygnować można w każdej chwili, bez żadnego okresu wypowiedzenia. Zostajecie, bo działa, nie dlatego, że musicie”.

Cisza po cenie. Podaj stawkę i zamilcz. Nie tłumacz się, nie dorzucaj „ale wie pan, bo...”. Kto pierwszy przerwie ciszę, ten ustępuje.

Zamknięcie na szczegół. Zamiast „zastanowi się pan?” pytaj: „Podoba się? Świetnie.

Wolicie opłacić pakiet BLIK-iem czy podepniecie kartę firmową?”

Słowa zakazane

Są słowa, które brzmią jak wizyta urzędnika i natychmiast blokują sprzedaż:

| ŻŁE | DOBRZE | Dlaczego |

| --- | --- | --- |

| „Umowa” / „Podpisać” | „Konto” / „Pakiet startowy” | Klient boi się uwiązania na lata. U nas tylko opłaca pakiet. |

| „Kupić” | „Wdrożyć” / „Zacząć oszczędzać czas” | Kupowanie to wydatek, wdrożenie to rozwiązanie problemu. |

| „Abonament” (na początku) | „Stała obsługa” | Słowo abonament od progu budzi opór; pokaż efekt, potem nazywaj. |

| „Darmowy miesiąc” | „Pierwszy miesiąc obsługi jest w tej kwocie” | To nie jest gratis, to część pakietu. |

| „Algorytmy” / „Modele językowe” / „AI” | „Nasz system” / „Nasi asystenci” / „Niedźwiedzie” | Mechanik nie chce doktoratu z IT. Chce spokoju. |

| „Limit się skończył” | „Wykorzystaliśmy pulę z pakietu na ten miesiąc” | Limit brzmi jak kara. To po prostu koniec porcji. |

Wdrożenie u klienta

Pakiet Startowy wymaga wdrożenia. Ekipa techniczna BStone nie dzwoni do klienta.

Robisz to Ty, jeśli masz uprawnienia, albo zaznaczasz przy checkoucie, że wdrożenie wykona firma.

Przebieg:

Rejestracja. Klient klika w Twój link z dema, żeby system powiązał jego firmę z Tobą.

Podpięcie profili. Klient sam loguje się do Meta i Google. Nigdy nie dotykasz jego haseł.

Brandbook. Wypełnacie wspólnie pięć pól obowiązkowych i cztery, pięć opcjonalnych: logo, próbka stylu, wyróżnik, obiekcje klientów. Pytaj i zapisuj słowa klienta, nie swoje wyobrażenie o jego firmie.

Zdjęcia. Wgrywasz pierwsze 10 do 20 zdjęć z jego telefonu, żeby wyrobić nawyk na przyszłość.

Kalendarz. Ustalacie rytm (dla większości małych firm dwa, trzy posty tygodniowo) i wypełniasz kalendarz na cztery tygodnie do przodu. Klient ma po Twoim wyjściu mieć plan, a nie puste konto.

Test końcowy. Generujecie próbny post, klient go akceptuje. Pokazujesz mu pole zgody marketingowej: zaznacza je sam (dostaje rabat, Ty bonus).

Uwaga: przy sprzedaży „sam abonament” wdrożenia nie robisz. Pomagasz tylko podpiąć profile, resztę klient ustawia samodzielnie.

Wdrożenie jest skończone, gdy możesz powiedzieć te cztery zdania: klient ma brandbook, który sam przeczytał i zaakceptował; w kalendarzu stoją wpisy na cztery tygodnie; klient sam, przy Tobie, wygenerował i zaakceptował co najmniej jedną treść; klient wie, gdzie kliknąć, żeby zrobić następną.

Odbiór wdrożenia

Po kliknięciu Wdrożenie wykonane rusza automat. Nie masz na to wpływu i tak ma być, bo to jest uczciwe wobec obu stron.

| Kiedy | Co się dzieje |

| --- | --- |

| Dzień 0 | Klient dostaje podziękowanie za zakup |

| Dzień 1 | Zestawienie wykonanych prac z prośbą o akceptację |

| Dzień 7 | Przypomnienie, jeśli brak reakcji |

| Dzień 14 | Drugie przypomnienie |

| Dzień 15 | Automatyczny odbiór przy braku reakcji |

Ty nie pisziesz tego maila i nie wpisujesz, co zrobiłeś. Zestawienie powstaje z tego, co platforma widzi w koncie klienta: czy brandbook istnieje i ile pól ma wypełnionych, czy logo jest wgrane, ile wpisów stoi w kalendarzu, ile treści wygenerowano i zaakceptowano, które konta są podpisane.

Klient ma dwa przyciski: Wszystko się zgadza oraz Coś się nie zgadza.

Przy drugim musi napisać, co konkretnie, bo bez opisu zgłoszenie nie idzie dalej.

Jeśli zgłosi poprawki, dostajesz powiadomienie z treścią. Poprawiasz i zgłaszasz ponownie, licznik startuje od nowa. Masz dwie próby. Po drugim odrzuceniu sprawa trafia do właściciela i on ją rozstrzyga. W dziewięciu przypadkach na dziesięć chodzi o drobiazg: inny ton, brak wpisów w kalendarzu, niewgrane logo. Poprawka to kwadrans. Twoje pieniądze są bezpieczne. Prowizja nalicza się od razu po sprzedaży, ze statusem „czeka na odbiór”, i widzisz ją w panelu. Zwalnia się przy potwierdzeniu klienta albo piętnastego dnia. Naliczonej prowizji nigdy nie cofamy.

Szkolenie: odblokuj wyższą stawkę

Odblokowanie stawki 209 zł zajmuje jeden wieczór.

W zakładce Szkolenie dostajesz własny profil szkoleniowy: fikcyjną firmę z pełnym panelem.

Przechodzisz proces wdrożenia: tworzysz brandbook, wgrywasz logo, wypełniasz

kalendarz na cztery tygodnie, generujesz pierwsze treści, podpinasz profile.

Publikacja i podpinanie profili są symulowane. Nic nie wychodzi na zewnątrz,
ale klikasz dokładnie to, co będziesz klikał u klienta.

Poprawność sprawdza automat. Komplet zrobiony dobrze odblokowuje uprawnienie
od razu, bez czekania na czyjaś decyzję.

Uprawnienie zdobyte raz zostaje na stałe. Do czasu odblokowania zaznaczasz przy
sprzedaży wariant „wdrożenie robi firma” i dostajesz stawkę podstawową.

Policz to sobie:

| | Bez uprawnienia | Z uprawnieniem |

| --- | --- | --- |

| Jedna sprzedaż | 204 zł | 293 zł |

| Tydzień (2 sprzedaże) | 408 zł | 586 zł |

| Miesiąc | 1 630 zł | 2 344 zł |

| Rok | 19 560 zł | 28 128 zł |

Różnica przez rok: 8 568 zł. Za jeden wieczór przy laptopie. Nie ma egzaminu,
nie ma terminu, nie ma kolejki. Siadasz i robisz.

Co dostaje klient

Klient zadzwoni do Ciebie, nie do supportu. Trzy rzeczy, o które pyta najczęściej.

Kalendarz treści. Dostępny w każdym płatnym planie, razem z propozycjami od agentów
i eksportem do kalendarza w telefonie. Wpis ma datę, platformę, treść i status.

Uwaga praktyczna: wpis z datą i platformą wchodzi do kolejki publikacji od razu
po zapisaniu. Jeśli klient ma Autopilot i nie chce, żeby coś wyszło, musi zostawić
wpis w stanie „czeka na akceptację” albo bez daty.

Zlecenia. Klient pisze na czacie z wybranym Niedźwiedziem, gdy wie, czego chce, albo korzysta z Mission Control, gdy chce cały komplet z jednego briefu. Dobry brief ma cztery rzeczy: cel, odbiorcę, format i platformę. „Napisz coś fajnego na social media” to nie brief i klient dostanie ogólnik.

Grafiki. Trzy drogi, i to jest rzecz, o której klienci nie wiedzą:

Szablon (gotowy układ z logo i kolorami marki) **nie zużywa limitu i jest bez ograniczeń.** Powiedz o tym przy wdrożeniu, to realny argument.

Tło AI zużywa jedną sztukę z limitu.

Zdjęcie klienta jest darmowe. Dopiero poprawki (usunięcie tła, poprawa światła) zużywają limit.

Uwaga na limit: każda poprawka zużywa sztukę tak samo jak nowa generacja.

Jeśli klientowi coś się nie podoba i generuje trzeci raz, zeszły trzy sztuki.

Mów o tym wprost przy wdrożeniu, żeby nie było zdziwienia pod koniec miesiąca.

Gdy limit się skończy, klient dokupuje pakiet, a Ty masz z tego 30%:

| Pakiet | Cena brutto | Twoja prowizja |

| --- | --- | --- |

| 100 generacji | 31 zł | 7,50 zł |

| 300 generacji | 80 zł | 19,50 zł |

| 50 obrazków | 36 zł | 8,70 zł |

| 150 obrazków | 92 zł | 22,50 zł |

Jeden telefon do klienta, którego już znasz. Najtańsza prowizja, jaką możesz zarobić.

Zasady prawne

Tego pilnujemy jak oka w głowie:

| # | Zasada |

| --- | --- |

| 1 | Status studenta. Pracujesz na umowie zlecenie. Utrata statusu studenta albo ukończenie 26 lat wymaga natychmiastowego zgłoszenia, bo zmienia ZUS. |

| 2 | RODO. Mówisz klientowi: „Państwa dane kontaktowe mam z publicznej wizytówki Google, szczegóły na bstoneai.com/prywatnosc". |

| 3 | Zero gotówki i papierów. Płatność wyłącznie przez bezpieczny link systemowy. Nigdy nie przyjmujesz gotówki. |

| 4 | Zdjęcia. Tylko za zgodą właściciela. Nie fotografujemy ludzi, ani pracowników, ani klientów. Tylko wnętrze i efekty pracy. |

| 5 | Uczciwość. Nie obiecujemy 50 nowych klientów. Obiecujemy profesjonalny wizerunek w sieci i realne zdjęcie tej roboty z barków właściciela. |

| 6 | Nie potwierdzasz za klienta. Odbiór wdrożenia klika klient, ze swojego maila. Zrobienie tego za niego kończy współpracę. |

Checklista przed wyjściem w teren

| # | Sprawdź |

| --- | --- |

| 1 | Moje dane: telefon, e-mail kontaktowy, numer konta do wypłat. |

| 2 | Moja wizytówka: zeskanuj własny QR i sprawdź, czy nie ma „nie podany”. |

| 3 | Wiadomości: zapamiętaj swój adres w domenie bearstone.pl. Z klientami piszesz tylko stąd. |

| 4 | Szkolenie: masz odblokowane wdrożenia? Jeśli nie, zrób to dziś wieczorem. To 89 zł więcej na każdej sprzedaży. |

| 5 | Przygotuj trasę: do 10 firm, od najbliższej, wg godzin z sekcji 3. |

| 6 | Przy ofercie: domyślnie pełny pakiet, sam abonament tylko awaryjnie. |

| 7 | Przy checkoucie zaznacz, kto robi wdrożenie. Od tego zależy Twoja stawka. |

| 8 | Po płatności nie szukaj firmy na tablicy: karta znika sama, prowizja jest w Moich wypłatach. |

Historia zmian

5.0 — wrzesień 2026

Nowy cennik: pakiet startowy 488 zł brutto (było 599), abonament 121 zł brutto

(było 231). Prowizja liczona z wdrożenia (299 zł netto), w dwóch wariantach zależnie

od wykonawcy: 120 zł albo 209 zł. Bonus lojalnościowy 59 zł. Doszedł odbiór wdrożenia

przez klienta (sekcja 9), profil szkoleniowy odblokowujący wyższą stawkę (sekcja 10)

i opis tego, co klient dostaje w środku (sekcja 11). Prowizja od doładowań.

Kalendarz i Mission Control we wszystkich płatnych planach.

4.2 — lipiec 2026

Wersja zaakceptowana przez managera opiekunów.

Ten dokument jest zawsze aktualny. Kwoty w nim pochodzą z tego samego miejsca

co rozliczenia w panelu i są pilnowane automatem: jeśli ktoś zmieni cenę albo

prowizję, a nie poprawi przewodnika, zmiana nie wejdzie na produkcję. Pobieraj

zawsze świeżą wersję z menu, pozycja Poradnik, i sprawdzaj numer wersji.

Ruszaj w trasę. Panel: bstoneai.com/dolacz

Pierwsza wypłata smakuje najlepiej!

Przewodnik Opiekuna · Zarabiasz z Niedźwiedziami · BStone AI · bstoneai.com