Storytelling AI

Kamil Kozieł

TOS 11925
PL
Centrum Poznań - Komorniki

Zawsze chciałem mieć garaż z szybkimi samochodami.

Dla kogo jest ten samochód?

Przejdźmy do rzeczy ważnych.

Przyspieszenie od 0 do 100 km/h zajmuje 5,8 sekundy, więc na suchej nawierzchni można to opisać jako bzium. W praktyce, za sprawą strzelającego i ryczącego wydechu, wydaje się jeszcze szybciej.

Co do spalania, to mógłbym Ci tu przytoczyć dane fabryczne i rzucić, że Erka średnio wypije 8 litrów na sto kilometrów, ale bądźmy ze sobą szczerzy (w końcu nie jesteśmy małżeństwem),

Czemu aż tyle? Bo konie, nie kaktusy, coś pić muszą. A tu jest ich sporo, uturbioną dwulitrówkę napędza 265 narwanych rumaków, które to przy 6 tysiącach obrotów najbardziej czują, że żyją.

Te parametry niewiele by dały, bo bez odpowiedniej trakcji, autkiem rzucałoby jak wujkiem na weselu. Pomimo przedniego napędu Erka wgryza się zakręty z trzech powodów.

Dlaczego warto kupić ją teraz?

Ponadto Erka jest reprezentantką ginącego gatunku. Teraz wszystko musi być eko-hybrydowo-oszczędno-nudne, a trend się raczej nie odwróci.

Dlatego kupujcie radość, póki jeszcze ją produkują.

Jak wykorzystać AI do pisania takich (lub dowolnych) ogłoszeń?

Storytelling AI

Dlaczego większość ogłoszeń brzmi jak instrukcja obsługi mikrofalówki?

Kamil Kozieł

reakcja na AI

przerażenie

i

ekscytacja

AI polaryzuje

AI pozwala mi zrobić wszystko

AI zabierze mi pracę

Czy AI zabierze nam pracę?

Wyjazdy w Alpy na Narty i Snowboard Porady

Anonimowy uczestnik · 28 sty ·

Cześć

Czy ktoś próbował wejść/lecieć w1 samolocie Ryanair w butach narciarskich i kasku narciarskim?

152 99 1

Najtrafniejsze

Wyjazdy w Alpy na Narty i Snowboard Porady

Anonimowy uczestnik · 28 sty ·

Cześć

Czy ktoś próbował wejść/lecieć w1 samolocie Ryanair w butach narciarskich i kasku narciarskim?

152 99 1

Najtrafniejsze

Robert Palinger · 5 tyg.

Ja leciałem w stroju płetwonurka, z płetwami, maską i rurką. Bez problemu.

Odpowiedz 70

Co da się osiągnąć w storytellingu z AI?

01

gigantyczny skok jakościowy

02

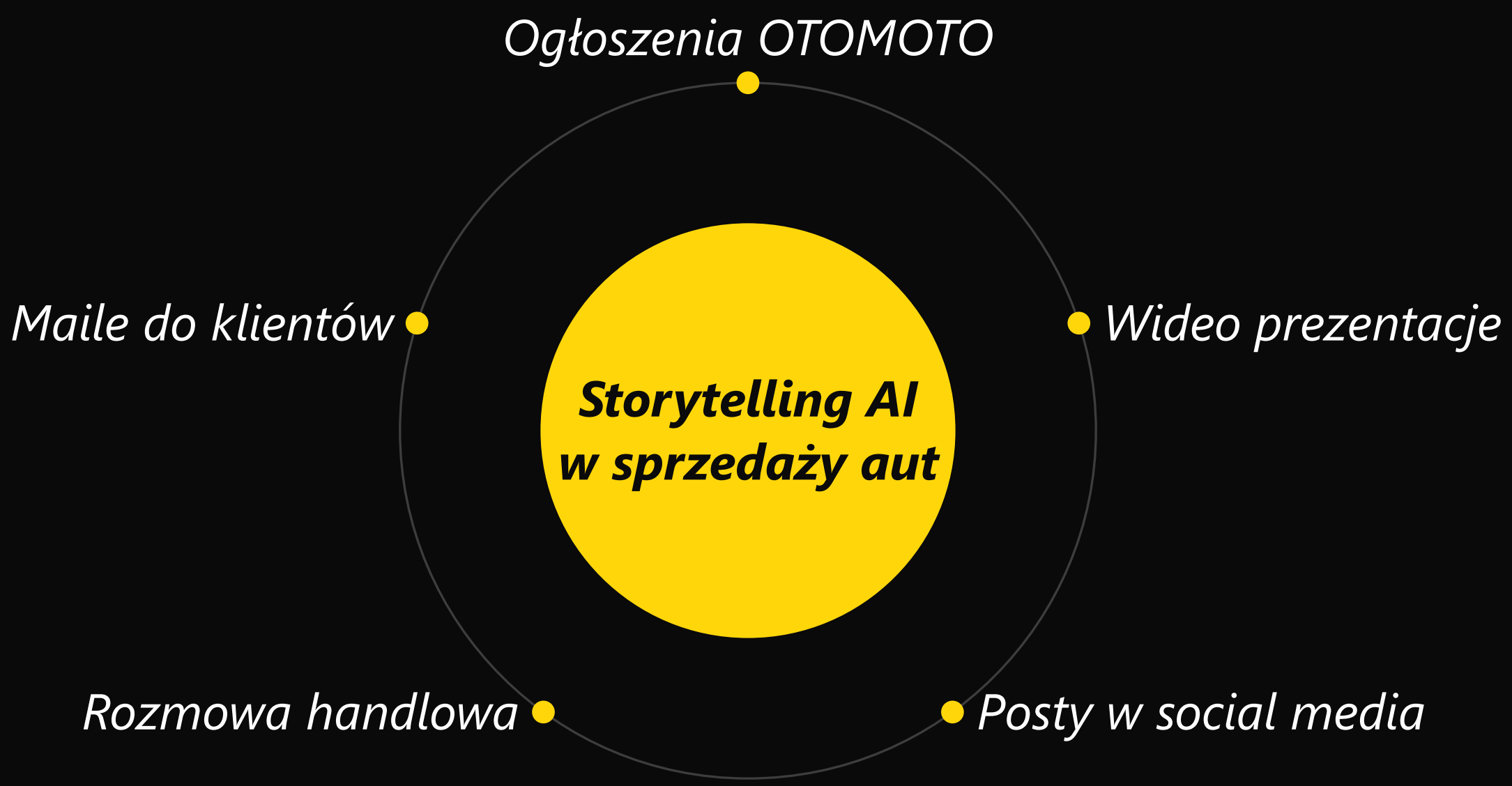
absurdalna oszczędność czasu

03

przyjemność z pracy

04

poczucie ogromnej sprawczości


Ogłoszenia OTOMOTO
Maile do klientów
Wideo prezentacje
Storytelling AI w sprzedaży aut
Rozmowa handlowa
Posty w social media

Agenda

01

Dlaczego AI nie pomaga układać lepszych narracji? (w większości przypadków)

02

Proces, który to zmienia (którego większosć osób nigdy nie wdroży)

01

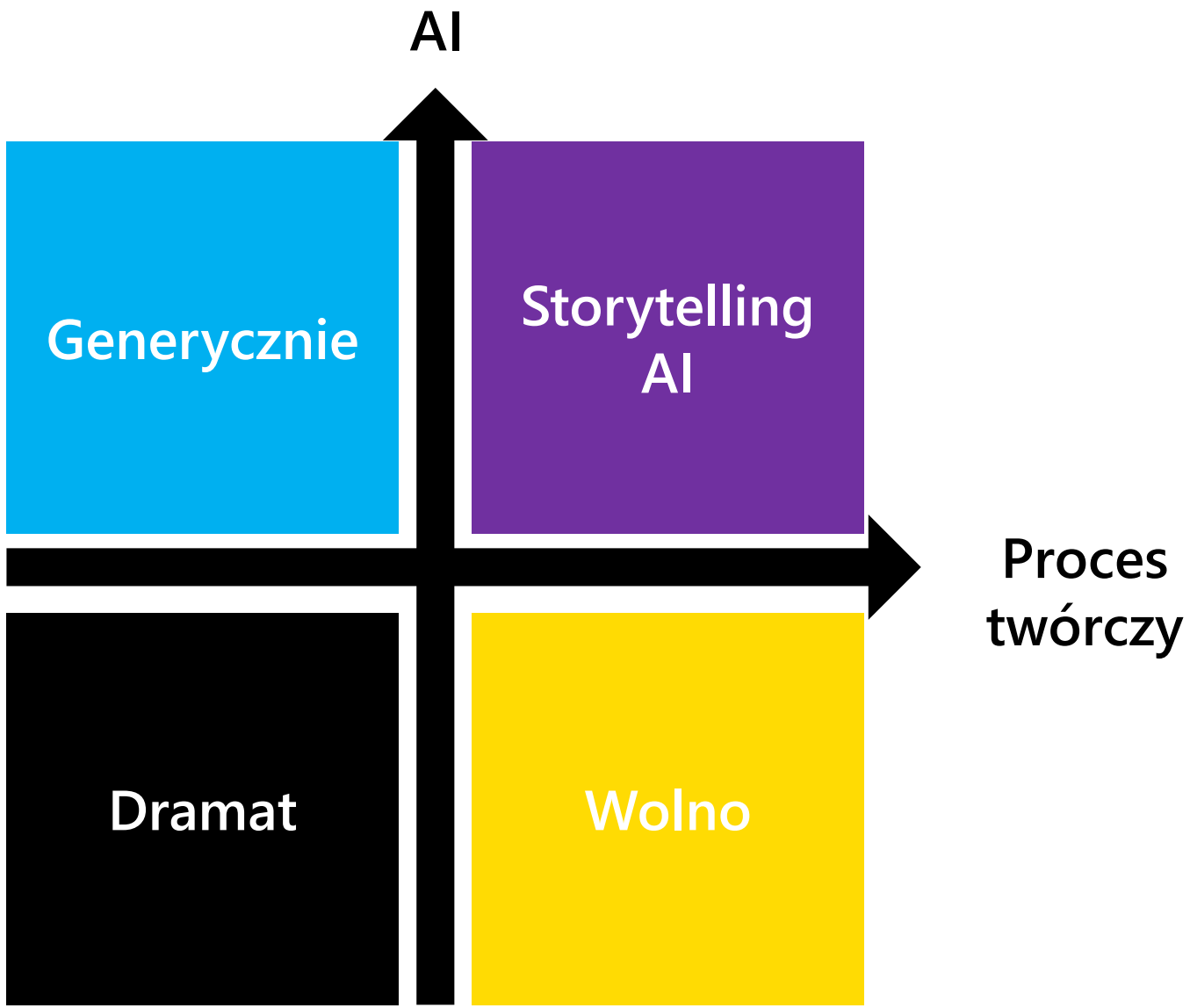
Dlaczego AI nie pomaga układać lepszych narracji?

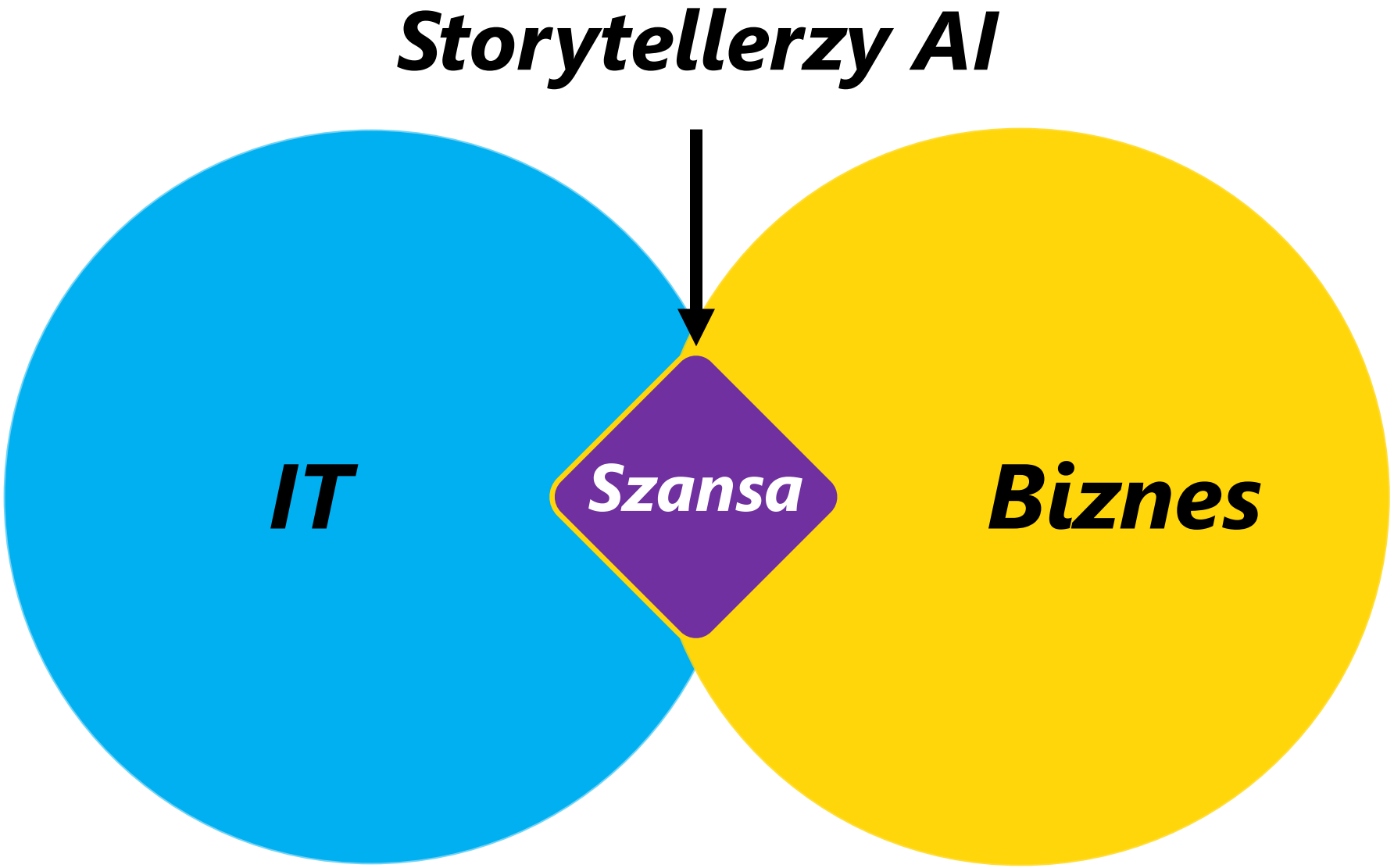
Większość tekstów wygląda tak samo, czyli źle.

Syndrom srebrnej kuli

Nowy kult cargo

Kto skorzysta na storytellingu w czasach AI?




Storytellerzy AI
IT
Szansa
Biznes

Storytelling AI

=

solidny proces + ***AI***

(jak u najlepszych rzemieślników)

ciągła zmiana rozwiązań

Agenda

01

Dlaczego AI nie pomaga układać lepszych narracji? (w większości przypadków)

02

Proces, który to zmienia (którego większosć osób nigdy nie wdroży)

02

Proces, który to zmienia

Proces na dobre ogłoszenie

01 *Komu sprzedajesz?*

02 *Zbierasz to, co ważne dla tej persony*

03 *Piszesz tak, by trafić w jej potrzeby*

start *publikacja*

Proces na dobre ogłoszenie (z AI)

01 *Komu sprzedajesz?* AI

02 *Zbierasz to, co ważne dla tej persony* AI

03 *Piszesz tak, by trafić w jej potrzeby* AI

start *publikacja*

Proces na dobre ogłoszenie (z AI)

01 *Komu sprzedajesz?* AI

formularz-persony.docx
148 lines
DOCX

Dane - BMW X5.xlsx
XLSX

Pomóż mi opisać personę, która będzie zainteresowana zakupem samochodu, którego dane znajdziesz w załączniku.

formularz-persony.docx wrzuć do artefaktu.

Uzupełnij go wstępnie na podstawie danych, które znajdziesz w pliku: Dane - BMW X5.xlsx

Następnie prowadź rozmowę tak, żebym zrozumiał, kto realnie może być klientem na to auto.

Zachowuj się jak sprzedawca aut używanych z wieloletnim doświadczeniem.

+ Opus 4.8 High

formularz-persony.docx
148 lines
DOCX

Dane - BMW X5.xlsx
XLSX

Pomóż mi opisać personę, która będzie zainteresowana zakupem samochodu, którego dane znajdziesz w załączniku.

formularz-persony.docx wrzuć do artefaktu.

Uzupełnij go wstępnie na podstawie danych, które znajdziesz w pliku: Dane - BMW X5.xlsx

Następnie prowadź rozmowę tak, żebym zrozumiał, kto realnie może być klientem na to auto.

Zachowuj się jak sprzedawca aut używanych z wieloletnim doświadczeniem.

+ Opus 4.8 High

formularz-persony.docx
148 lines
DOCX

Dane - BMW X5.xlsx
XLSX

Pomóż mi opisać personę, która będzie zainteresowana zakupem samochodu, którego dane znajdziesz w załączniku.

formularz-persony.docx wrzuć do artefaktu.

Uzupełnij go wstępnie na podstawie danych, które znajdziesz w pliku: Dane - BMW X5.xlsx

Następnie prowadź rozmowę tak, żebym zrozumiał, kto realnie może być klientem na to auto.

Zachowuj się jak sprzedawca aut używanych z wieloletnim doświadczeniem.

+

Opus 4.8 High

formularz-persony.docx
148 lines
DOCX

Dane - BMW X5.xlsx
XLSX

Pomóż mi opisać personę, która będzie zainteresowana zakupem samochodu, którego dane znajdziesz w załączniku.

formularz-persony.docx wrzuć do artefaktu.

Uzupełnij go wstępnie na podstawie danych, które znajdziesz w pliku: Dane - BMW X5.xlsx

Następnie prowadź rozmowę tak, żebym zrozumiał, kto realnie może być klientem na to auto.

Zachowuj się jak sprzedawca aut używanych z wieloletnim doświadczeniem.

+

Opus 4.8 High

inaście, nie jak werdykt. Tak byłby to ustawił, gdyby ten X5 stał u innie na placu od poniedziałku.

Co od razu widać po danych. To nie jest auto „dla wszystkich, kto ma 70 tysięcy". To auto dla jednego, bardzo konkretnego człowieka: **pragmatyka, który ma już za sobą udowadnianie czegokolwiek samochodem i chce po prostu czegoś, co działa.** Duży, rzędowy diesel 3.0/306 KM w SUV-ie to dziś gatunek na wymarciu – downsizing, dwulitrówki, hybrydy. Kto tego szuka, ten szuka tego świadomie. I to jest twój kupujący. Nie zdobędziesz nim człowieka, który porównuje raty nowego, elektrycznego czegoś.

Trzy rzeczy, które jako handlarz wyciągnąłbym na wierzch: Salon Polska + bezwypadkowy + ASO (to rozbraja największy strach przy używanym dieslu – „ktoś go katował"), zasięg i moment obrotowy (1000 km na baku, ~7 l w trasie), oraz dwa komplety kół z hakiem – auto gotowe do roboty od pierwszego dnia.

A teraz trzy haczyki, których nie wolno schować, bo i tak wyjdą przy oglądaniu – i każdy z nich kształtuje personę: weryfikacja danych **7/10** i VIN za logowaniem, **4 właścicieli** w papierach (przy 11 latach jednego realnego użytkownika to do wytłumaczenia – ale trzeba wytłumaczyć), oraz rozjazd **tapicerka: dane mówią „materiał", sprzedający „skóra".** Kupujący-pragmatyk wybacza przebieg, ale nie wybacza poczucia, że coś przed nim chowasz.

Zanim doprecyzuję personę, muszę wiedzieć jedno – bo to ustawia pierwsze zdanie ogłoszenia i cały ton:

Do którego kupującego realnie chcesz pisać to ogłoszenie? (auto jest jedno, ale te osoby reaguje na inne pierwsze zdanie)

1. Chłodny pragmatyk – „ma działać, wozić i mało palić"
2. Diesel-sentymentalista – „ostatni taki R6, póki jeszcze jeżdżą"
3. Rodzinny wół roboczy – pies, fotelik, przyczepa, trasa
4. Sam nie wiem – pomóż mi to rozstrzygnąć

Something else — Skip

Or reply directly…

Opus 4.8 High

↑↓ to navigate · Enter to select · or type below

FORMULARZ PERSONY · OGŁOSZENIE AUTA UŻYWANEGO

Komu sprzedajesz ten samochód

Nie karta klienta – *brief decyzyjny*. Każde pole ma się zaraz przełożyć na zdanie w ogłoszeniu. Wypełnij raz na egzemplarz, zanim zaczniesz pisać.

01 Egzemplarz

Persona wynika z auta. Zacznij od tego, co i po co sprzedajesz.

Model i wersja

Konkretny egzemplarz, nie cała linia modelowa.

BMW X5 E70 xDrive30d (3.0d R6, automat) · Salon Polska

Rok · przebieg · cena

2013 · 189 500 km · 68 500 zł (Otomoto: „w średniej")

Cel tego egzemplarza

Dyktuje, jak głośne jest ogłoszenie.

Równo – tempo i marża po równo

Czym ten egzemplarz wygrywa

2–3 rzeczy, którymi bije inne oferty w tym segmencie.

Salon Polska, bezwypadkowy, jeden realny użytkownik przez 11 lat (4 właścicieli na papierze to formalność po leasingu) · serwis ASO, historia w kluczyku · dwa komplety kół (lato 20″ / zima 19″, run flat) + składany hak · rzędowa „szóstka" diesla – ginący gatunek

02 Persona – jedna, nie „wszyscy"

Jedna osoba. Jeśli opisujesz dwie, masz dwa ogłoszenia.

Formularz persony · HTML

Copy

FORMULARZ PERSONY · OGŁOSZENIE AUTA UŻYWANEGO

Komu sprzedajesz ten samochód

Nie karta klienta – *brief decyzyjny*. Każde pole ma się zaraz przełożyć na zdanie w ogłoszeniu. Wypełnij raz na egzemplarz, zanim zaczniesz pisać.

01 Egzemplarz

Persona wynika z auta. Zacznij od tego, co i po co sprzedajesz.

Model i wersja

Konkretny egzemplarz, nie cała linia modelowa.

BMW X5 E70 LCI xDrive40d (3.0d R6 biturbo, 306 KM, automat) · Salon Polska

Rok · przebieg · cena

2013 · 189 500 km · 68 500 zł (Otomoto: „w średniej")

Cel tego egzemplarza

Dyktuje, jak głośne jest ogłoszenie.

Marża – rzadki, mogę poczekać

Czym ten egzemplarz wygrywa

2–3 rzeczy, którymi bije inne oferty w tym segmencie.

Ostatni rocznik dużego R6 biturbo w X5 (potem downsizing) · PEŁNA historia serwisowa ASO do wglądu · Salon Polska, bezwypadkowy, jeden realny użytkownik 11 lat · dwa komplety kół + hak

02 Persona – jedna, nie „wszyscy"

Jedna osoba. Jeśli opisujesz dwie, masz dwa ogłoszenia.

Proces na dobre ogłoszenie (z AI)

01 *Komu sprzedajesz?* AI

02 *Zbierasz to, co ważne dla tej persony* AI

03 *Piszesz tak, by trafić w jej potrzeby* AI

start *publikacja*

Analiza w jednym projekcie Claude

CSF

Claude Fable 5 is currently unavailable. Learn more

How can I help you today?

Opus 4.8 High

Start a task in Cowork

Slajdy na podstawie screenu
Last message 13 minutes ago

Kult cargo i naśladowanie bez zrozumienia
Last message 2 hours ago

Matryca prezentacyjna
Last message 3 hours ago

radar konferencyjny startup
Last message 3 hours ago

Kreatywna prezentacja slajdu z design5.md
Last message 3 hours ago

Prezentacja systemu generowania opowieści na konferencji
Last message 11 hours ago

Formaty storytellingu AI dla startupów
Last message yesterday

Porównanie InfoShare i Carpathian Startup Fest dla Storytelling AI
Last message 3 days ago

Memory

Only you

Purpose & context Kamil Kozieł is a Polish public speaking trainer and storytelling coach with extensive experience (2,000+ trainings, thre…

Last updated 21 hours ago

Instructions

Ten projekt służy przygotowaniu prezentacji na konferencję Carpathian Startup Fest, na której jestem prelegentem. Występuję w…

Files

3% of project capacity used

Search mode

DESIGN5.md 925 lines MD	compass_artifact_wf-3a213ae7-376d-48b8-ba4f… 154 lines MD	deep-research-report_chatgpt.md 171 lines MD
DESIGN5-keynote.md 264 lines MD	DESIGN5-web.md 69 lines MD	DESIGN5-core.md 283 lines MD
DESIGN5-slajdument.md 303 lines MD		

CSF

Claude Fable 5 is currently unavailable. Learn more

How can I help you today?

Opus 4.8 High

Start a task in Cowork

Slajdy na podstawie screenu
Last message 13 minutes ago

Kult cargo i naśladowanie bez zrozumienia
Last message 2 hours ago

Matryca prezentacyjna
Last message 3 hours ago

radar konferencyjny startup
Last message 3 hours ago

Kreatywna prezentacja slajdu z design5.md
Last message 3 hours ago

Prezentacja systemu generowania opowieści na konferencji
Last message 11 hours ago

Formaty storytellingu AI dla startupów
Last message yesterday

Porównanie InfoShare i Carpathian Startup Fest dla Storytelling AI
Last message 3 days ago

Memory

Only you

Purpose & context Kamil Kozieł is a Polish public speaking trainer and storytelling coach with extensive experience (2,000+ trainings, thre...

Last updated 21 hours ago

Instructions

Ten projekt służy przygotowaniu prezentacji na konferencję Carpathian Startup Fest, na której jestem prelegentem. Występuję w...

Files

3% of project capacity used

Search mode

DESIGN5.md 925 lines MD	compass_artifact_wf-3a213ae7-376d-48b8-ba4f... 154 lines MD	deep-research-report_chatgpt.md 171 lines MD
DESIGN5-keynote.md 264 lines MD	DESIGN5-web.md 69 lines MD	DESIGN5-core.md 283 lines MD
DESIGN5-slajdument.md 303 lines MD		

CSF

Claude Fable 5 is currently unavailable. Learn more

How can I help you today?

Opus 4.8 High

Start a task in Cowork

Slajdy na podstawie screenu
Last message 13 minutes ago

Kult cargo i naśladowanie bez zrozumienia
Last message 2 hours ago

Matryca prezentacyjna
Last message 3 hours ago

radar konferencyjny startup
Last message 3 hours ago

Kreatywna prezentacja slajdu z design5.md
Last message 3 hours ago

Prezentacja systemu generowania opowieści na konferencji
Last message 11 hours ago

Formaty storytellingu AI dla startupów
Last message yesterday

Porównanie InfoShare i Carpathian Startup Fest dla Storytelling AI
Last message 3 days ago

Memory

Only you

Purpose & context Kamil Kozieł is a Polish public speaking trainer and storytelling coach with extensive experience (2,000+ trainings, thre...

Last updated 21 hours ago

Instructions

Ten projekt służy przygotowaniu prezentacji na konferencję Carpathian Startup Fest, na której jestem prelegentem. Występuję w...

Files

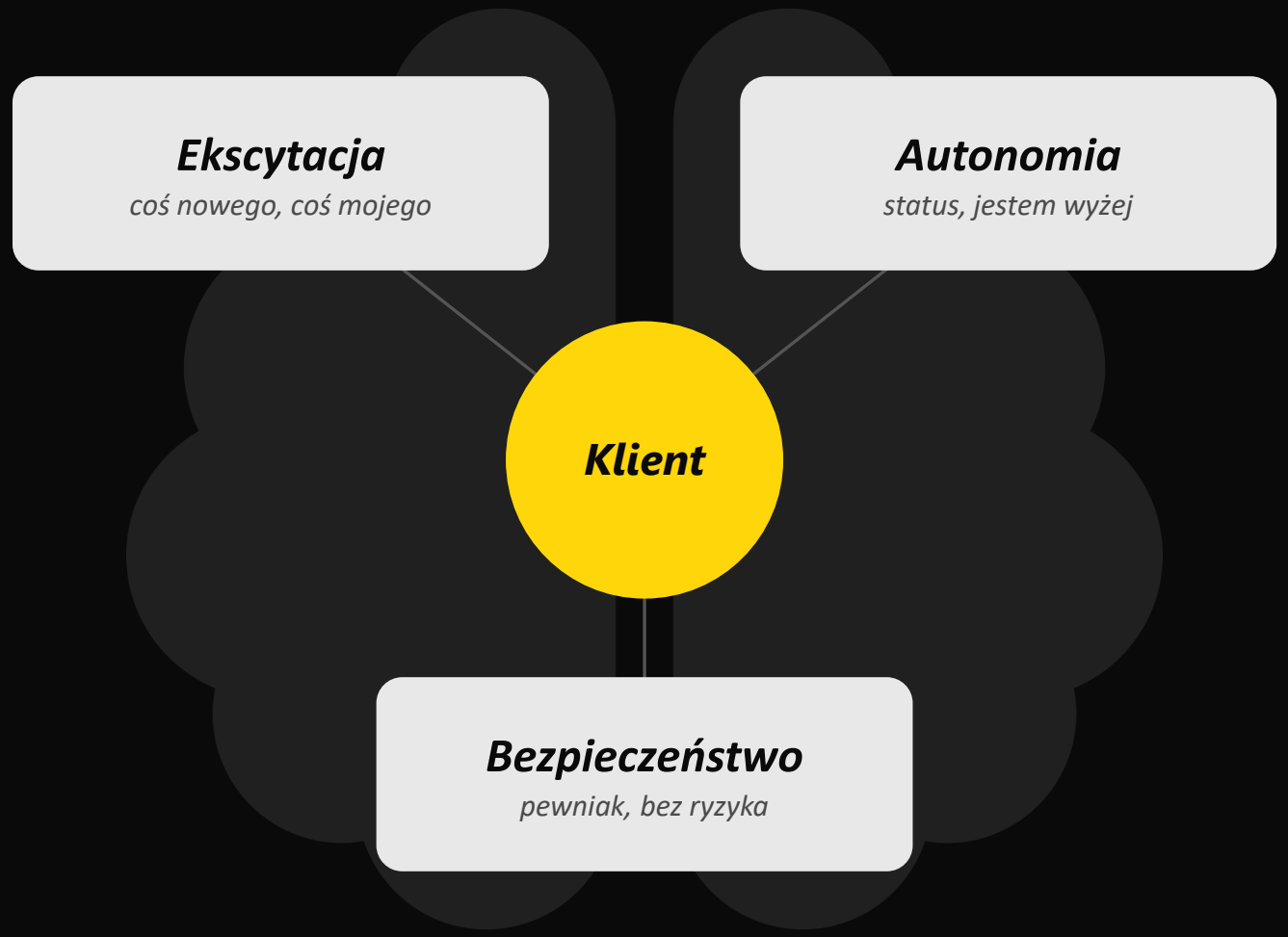
3% of project capacity used

Search mode

- DESIGN5.md — 925 lines — MD
- compass_artifact_wf-3a213ae7-376d-48b8-ba4f... — 154 lines — MD
- deep-research-report_chatgpt.md — 171 lines — MD
- DESIGN5-keynote.md — 264 lines — MD
- DESIGN5-web.md — 69 lines — MD
- DESIGN5-core.md — 283 lines — MD
- DESIGN5-slajdument.md — 303 lines — MD

Co napędza (motywuje do zakupu) klientów danej marki?

Trzy silniki decyzji



Uproszczony model trzech systemów emocji (H.-G. Häusel) · za: Phil Barden, „Odkoduj"

Sześć ukrytych celów

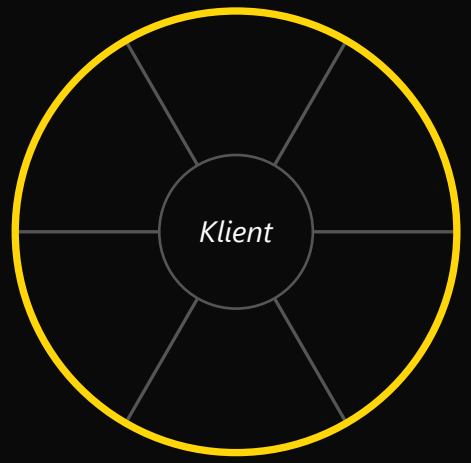
Mapa celów Decode · sześć ukrytych celów w decyzji zakupowej · za: Phil Barden, „Odkoduj"

Sześć ukrytych celów

Przygoda

Ekscytacja

Autonomia



Przyjemność

Dyscyplina

Bezpieczeństwo

Mapa celów Decode · sześć ukrytych celów w decyzji zakupowej · za: Phil Barden, „Odkoduj"

Dane - BMW X5.xlsx

XLSX

/deco

Sklasyfikuj ten konkretny egzemplarz samochodu modelem Decode Phila Bardena i podpowiedz, jakim językiem korzyści napisać ogłoszenie do tego konkretnego egzemplarza.

+

Opus 4.8 High

Decode — BMW X5 (Kraków, 68 500 zł)

Model: BMW X5 xDrive 3.0d (306 KM) · E70 · 2013, 189 500 km, 68 500 zł, salon Polska, jeden faktyczny długoletni właściciel
Ukryty cel: Bezpieczeństwo (poboczny: **przyjemność**)

Dlaczego: Kotwica BMW to przyjemność z jazdy, ale ten egzemplarz przesuwa ją metryką. 12-letni diesel, 189 tys. km i czterech właścicieli w papierach uruchamiają u kupującego jeden konkretny lęk: „stare X5 = studnia bez dna, zaraz mnie zrujnuje serwisem". A wszystko, czym dysponujesz – „bez awarii", wykupiony leasing, ASO, historia serwisów w kluczyku, olej co 10 tys. – to nie są cechy auta. To rozbrojony lęk. Klient kupuje **spokój głowy**, że kupił to jedno dobre X5, a nie zarżnięte. Moc, skóra i xDrive zostają jako poboczny smaczek, nie jako główny argument.

Język korzyści

- **Obietnica:** auto, o którym się przestaje myśleć – stare BMW, którego nie musisz sprawdzać u trzech mechaników.
- **Słowa-nośniki:** *bez awarii · jeden właściciel od 11 lat · historia serwisów · spokój · pewniak · serwisowane, nie składane z rąk do rąk · nie sprowadzane.*
- **Czego unikać:** wklejenia listy 80 ptaszków „Tak" z wyposażenia (Lane Assist, czujnik zmierzchu, EBD…). To czysta instrukcja mikrofalówki – nikt nie kupuje 12-letniego X5 dla „elektronicznego rozdziału siły hamowania". Wyliczanka serwisów też musi mieć puentę, nie sam wykaz dat.
- **Lead:** „To nie jest najtańsze X5 w Krakowie. To jedyne, którego po zakupie nie będziesz musiał wozić od warsztatu do warsztatu, szukając, co poprzedni właściciel ukrył. Bo poprzedni właściciel to ja – i jeździłem nim 11 lat bez awarii."

Domieszka pobocznego (przyjemność): jedno zdanie na końcu, że gdy lęk już opadnie, dostajesz 306 koni, xDrive i fotele ze skóry „w pakiecie" – ale dopiero po tym, jak sprzedasz spokój. Kolejność jest święta: najpierw rozbrajasz strach, potem kusisz frajdą.

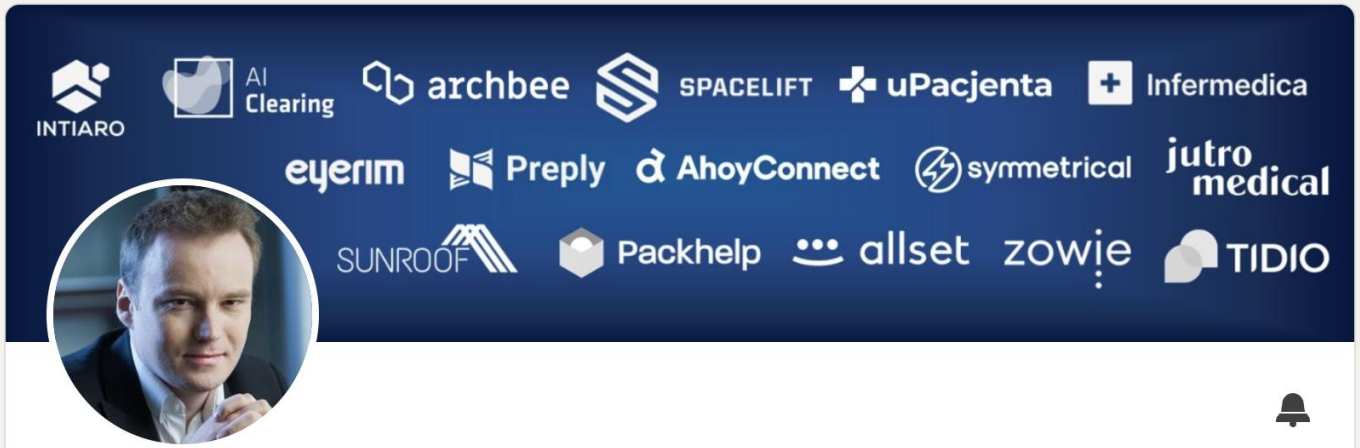
AI potrafi prześwietlić konkretnego klienta

Humantic AI

Precyzyjna analiza klientów

Search

Try Premium for zł 0



🚀Michal Rokosz · 1st

Early stage VC - We are investing up to 4M Eur

Warsaw, Mazowieckie, Poland · Contact info

14,579 followers · 500+ connections

Dawid, Pawel and 945 other mutual connections

Message

Inovo Venture Partners

Center for Leadership (CL)

Premium

Sales Insights

Key signals

🚀Michal posted in the past 30 days

Try Premium for zł 0

Ad

Hiring Pro goes beyond job posting to find great candidates for you.

Hiring Pro

Kamil, stop waiting. Start hiring.

Post a free job

More profiles for you

Karol Lasota · 2nd
Partner @ Inovo.vc
karol.lasota@inovo.vc
Follow

Tomasz Swieboda · 1st
Early-stage venture capitalist investing in CEE
Message

Marcin Tchorzewski · 1st
founder and CEO of Coders Lab, the biggest IT school in Poland, consul...
Message

Maciej Zawadzinski · 2nd
3x Exited Founder-Turned-VC | Investing in Hard-to-Beat Founders
Connect

Humantic AI

Connected your calendar yet?

🚀Michal Rokosz
COO, Booksy
1:00:11 AM Jun 17th, 2026

Add to Buying Committee | View All

More

Overview

Michal Rokosz is a Partner at Inovo Venture Partners, an early-stage VC firm focused on the CEE region. A graduate of the SGH Warsaw School of Economics, he previously served as COO at ... Show More

Personality Overview

Inspirer

Generous | Decisive | Charming & Persuasive

They respond well to objective pitches but also attach some value to relationships. They measure a product on its merit but can be influenced by strong testimonials. They don't mind taking a stand if they believe in something.

Topics They Care About

Search

Try Premium for zł 0

INTIARO · AI Clearing · archbee · SPACELIFT · uPacjenta · Infermedica · eyerim · Preply · AhoyConnect · symmetrical · jutro medical · SUNROOF · Packhelp · allset · zowie · TIDIO

🚀Michal Rokosz · 1st

Early stage VC - We are investing up to 4M Eur

Warsaw, Mazowieckie, Poland · Contact info

14,579 followers · 500+ connections

Dawid, Pawel and 945 other mutual connections

Message

Inovo Venture Partners

Center for Leadership (CL)

Premium

Sales Insights

Key signals

🚀Michal posted in the past 30 days

Try Premium for zł 0

Ad

Hiring Pro goes beyond job posting to find great candidates for you.

Hiring Pro

Kamil, stop waiting. Start hiring.

Post a free job

More profiles for you

Karol Lasota · 2nd
Partner @ Inovo.vc
karol.lasota@inovo.vc
Follow

Tomasz Swieboda · 1st
Early-stage venture capitalist investing in CEE
Message

Marcin Tchorzewski · 1st
founder and CEO of Coders Lab, the biggest IT school in Poland, consul...
Message

Maciej Zawadzinski · 2nd
3x Exited Founder-Turned-VC | Investing in Hard-to-Beat Founders
Connect

Humantic AI

Connected your calendar yet?

🚀Michal Rokosz

COO, Booksy

1:00:11 AM Jun 17th, 2026

Add to Buying Committee · View All

More

Overview

Michal Rokosz is a Partner at Inovo Venture Partners, an early-stage VC firm focused on the CEE region. A graduate of the SGH Warsaw School of Economics, he previously served as COO at ... Show More

Personality Overview

Inspirer

Generous · Decisive · Charming & Persuasive

They respond well to objective pitches but also attach some value to relationships. They measure a product on its merit but can be influenced by strong testimonials. They don't mind taking a stand if they believe in something.

Topics They Care About

Search

Try Premium for zł 0

INTIARO · AI Clearing · archbee · SPACELIFT · uPacjenta · Infermedica · eyerim · Preply · AhoyConnect · symmetrical · jutro medical · SUNROOF · Packhelp · allset · zowie · TIDIO

🚀Michal Rokosz · 1st

Early stage VC - We are investing up to 4M Eur

Warsaw, Mazowieckie, Poland · Contact info

14,579 followers · 500+ connections

Dawid, Pawel and 945 other mutual connections

Message

Inovo Venture Partners

Center for Leadership (CL)

Premium

Sales Insights

Key signals

🚀Michal posted in the past 30 days

Try Premium for zł 0

1-month free trial. Easy to cancel. We'll remind you 7 days before your trial ends.

Ad

Hiring Pro goes beyond job posting to find great candidates for you.

Hiring Pro

Kamil, stop waiting. Start hiring.

Post a free job

More profiles for you

Karol Lasota · 2nd
Partner @ Inovo.vc
karol.lasota@inovo.vc
+ Follow

Tomasz Swieboda · 1st
Early-stage venture capitalist investing in CEE
Message

Marcin Tchorzewski · 1st
founder and CEO of Coders Lab, the biggest IT school in Poland, consul...
Message

Maciej Zawadzinski · 2nd
3x Exited Founder-Turned-VC | Investing in Hard-to-Beat Founders
Connect

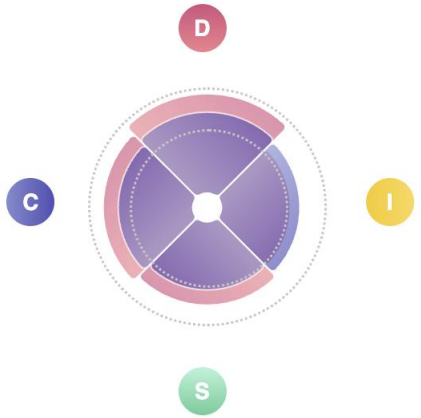
Adam Niewinski · 2nd
Co-Founder & Managing Partner @

Humantic AI

Connected your calendar yet?

You And 🚀Michal

Personality Compatibility



You	🚀Michal
Dsc	id

While your DISC type is Dsc, 🚀Michal's DISC type is id. It means that 🚀Michal is in your 'zone of compatibility'. ***However, your default selling style is only partially compatible with 🚀 Michal's buying style. Therefore, leverage the insights by Humantic AI, and use them to build strong rapport with 🚀Michal.***

How To Sell To 🚀Michal

When Cold Calling

Insights / Script

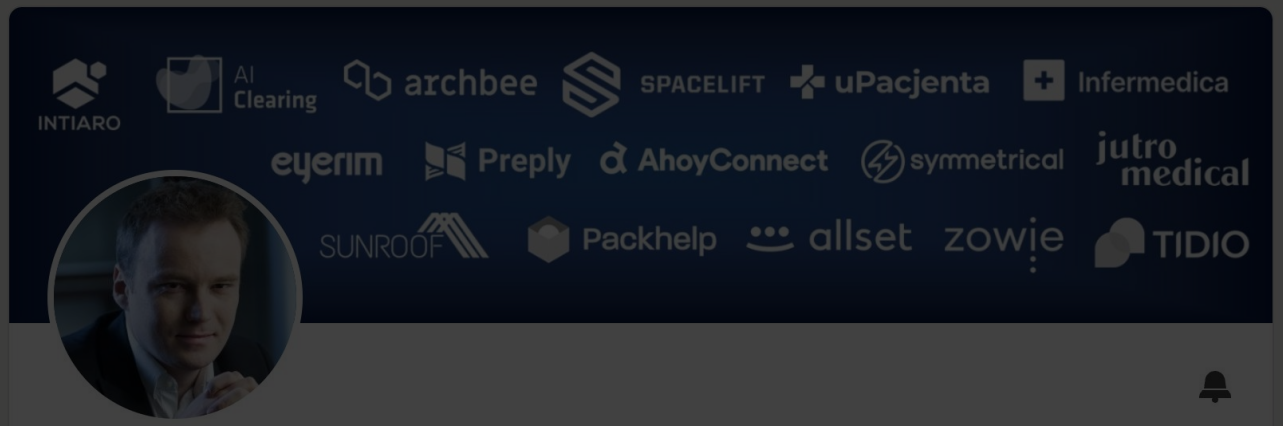
Pat

See Account Insights

where you are talking in a friendly &

Search

Try Premium for zł 0



🚀Michal Rokosz · 1st

Early stage VC - We are investing up to 4M Eur

Warsaw, Mazowieckie, Poland · Contact info

14,579 followers · 500+ connections

Dawid, Pawel and 945 other mutual connections

Message

Inovo Venture Partners

Center for Leadership (CL)

Premium

Sales Insights

Key signals

🚀Michal posted in the past 30 days

Try Premium for zł 0

1-month free trial. Easy to cancel. We'll remind you 7 days before your trial ends.

Ad

Hiring Pro goes beyond job posting to find great candidates for you.

Kamil, stop waiting. Start hiring.

Post a free job

More profiles for you

Karol Lasota · 2nd
Partner @ Inovo.vc
karol.lasota@inovo.vc
Follow

Tomasz Swieboda · 1st
Early-stage venture capitalist investing in CEE
Message

Marcin Tchorzewski · 1st
founder and CEO of Coders Lab, the biggest IT school in Poland, consul...
Message

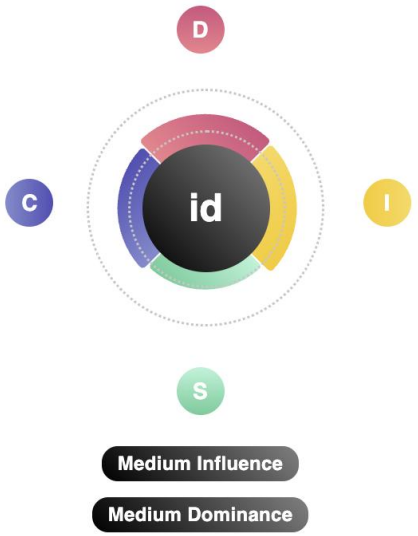
Maciej Zawadzinski · 2nd
3x Exited Founder-Turned-VC | Investing in Hard-to-Beat Founders
Connect

Adam Niewinski · 2nd
Co-Founder & Managing Partner @

Humantic AI

Connected your calendar yet?

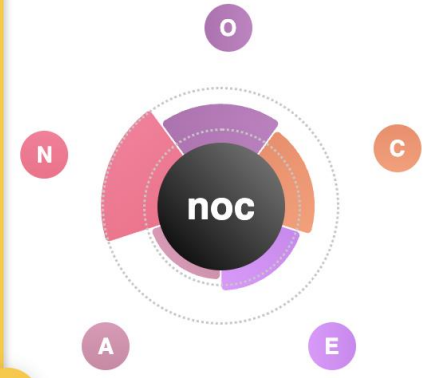
🚀Michal's DISC Profile



Medium Influence

Medium Dominance

🚀Michal's OCEAN Profile



Balanced

Open

See Account Insights

Humantic AI

🚀 Michal Rokosz

Inspirer

DISC Type : id

COO at Booksy

Warsaw, Mazowieckie, Poland

Overview

Michal Rokosz is a Partner at Inovo Venture Partners with a focus on sales and marketing, describing himself as a "topline guy." His career transitioned from corporate roles in FMCG to scaling tech companies, notably as COO at Booksy where he oversaw 6x revenue growth. He holds a Masters from SGH Warsaw School of Economics.

Outside of his VC role, Michal is a family man who values dedication and ambition. He publicly expresses admiration for founders with "high agency" who can build something from nothing and shares personal anecdotes that highlight the importance of his family, such as organizing a courier for his sons lost teddy bear.

He once joined Booksy as interim COO when the company had only four months of runway, taking a significant personal risk.

👉 Personality Overview

Generous | **Decisive** | **Charming & Persuasive**

manus

Manus 1.6

14.8K

What can I do for you?

Znajdź mi informacje na temat potrzeb zakupowych klientów Opla Astry i Volkswagena Golfa. Chodzi o pojazdy 3–5-letnie, w podstawowych wersjach silnikowych i wyposażeniowych.

+1

Create slides

Build website

Develop desktop apps

Design

More

Analiza potrzeb zakupowych: Opel Astra vs Volkswagen Golf (3–5 lat)

Rynek aut używanych w Polsce rośnie w niesamowitym tempie. Na jeden nowy samochód przypada pięć używanych, a w samym 2025 roku sprzedano ponad 3,3 miliona aut z drugiej ręki [1] [2]. W gąszczu ofert segment C, czyli popularne kompakty, wciąż stanowi złoty środek dla wielu kupujących. Wśród nich prym wiodą od lat dwaj giganci: Opel Astra i Volkswagen Golf.

Przyjrzyjmy się bliżej, czego tak naprawdę oczekują klienci szukający 3- lub 5-letnich egzemplarzy tych modeli w podstawowych wersjach silnikowych i wyposażeniowych, oraz z jakimi obawami muszą się mierzyć.

Priorytety i obawy polskich kupujących

Decyzja o zakupie używanego samochodu to często wypadkowa marzeń i twardych kalkulacji. Badania pokazują, że dla polskich kierowców kluczowe są dwa aspekty: cena i stan techniczny.

Zgodnie z danymi Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), cena jest decydującym czynnikiem dla 60% kupujących, tuż za nią plasuje się stan techniczny (58%) [3]. Co ciekawe, dopiero na kolejnych miejscach znajdują się marka i model oraz rok produkcji (po 43%). To wyraźny sygnał, że kupujący stają się coraz bardziej pragmatyczni – wolą auto zadbane i w dobrej cenie, nawet jeśli nie jest to ich wymarzony model.

Jednak z tym pragmatyzmem wiążą się ogromne obawy. Jak wynika z raportu Bidcar, aż 77% kupujących boi się usterek, które zostały celowo (lub nie) zatajone przez sprzedawcę [4]. Brak pełnej wiedzy o historii pojazdu spędza sen z powiek 68% ankietowanych. Te lęki nie są bezpodstawne – szacuje się, że około połowa aut z drugiej ręki posiada wady ukryte, a w blisko 10% przypadków są to usterki poważne [4].

Ope

Dla os

Solidna analiza rynku! Czy stworzyć portal porównawczy dla kupujących? Create website

ANALIZA RYNKU WTÓRNEGO · SEGMENT C · 3–5 LAT

ASTRA VS GOLF

Kupuj mądrze. Porównuj twardo.
Fakty, usterki, koszty. Bez marketingu.

OPEL ASTRA

Pragmatyk · Ergonomia · Cena

VW GOLF

Prestiż · Prowadzenie · Jakość

SCROLL

Made with Manus

Sprawdź to sam

Zeskanuj kod albo wpisz adres w przeglądarce.

bit.ly/astra-golf

Proces na dobre ogłoszenie (z AI)

01 *Komu sprzedajesz?* AI

02 *Zbierasz to, co ważne dla tej persony* AI

03 *Piszesz tak, by trafić w jej potrzeby* AI

start *publikacja*

CLAUDE COWORK

skill.md

Źródła: Matrix (jak się okazuje, był to film historyczny)

skill:

kamil-scirocco

Zawsze chciałem mieć garaż z szybkimi samochodami. Okazuje się jednak, że moje konto bankowe (na spółkę z warszawskimi cenami nieruchomości) wprowadza korekty do tego planu, dlatego z wielkim bólem serca, wystawiam na sprzedaż autko, które od jakiegoś czasu tylko sporadycznie wyprowadzam na spacery.
Dla kogo jest ten samochód? Dla tych, którzy wiedzą, że żaden racjonalny argument nie może stanąć na drodze prawdziwej przyjemności. Dla tych, którzy na wieść o tym, że Mercedes w modelach AMG planuje zamienić V8 na dwulitrowe hybrydy, cicho załkali, wyciągnęli notes i zaczęli pisać: „Oszczędności z komunii zostawiam znajomym, wypijcie za moje zdrowie, w takim świecie nie ma sensu żyć". To auto dla tych wszystkich, którzy otwarcie gardzą rozsądkiem, ale jednak nie aż tak otwarcie, by sprzedać nerkę i kupić Porsche (poza tym w cenie jednej nerki i tak nie da się kupić Porsche).
Przejdźmy do rzeczy ważnych. Pojemność bagażnika, widoczność do tyłu, prześwit nadwozia, tym się w ogóle nie przejmujemy. Chodzi o aspekty realnie istotne. O te, które sprawiają, że czekasz na zejście do garażu niczym licealiści na wyniki testu ciążowego.
Przyspieszenie od 0 do 100 km/h zajmuje 5,8 sekundy, więc na suchej nawierzchni można to opisać jako bzium. W praktyce, za sprawą strzelającego i ryczącego wydechu, wydaje się jeszcze szybciej. Producent obiecuje, że Scirocco rozpędzi się do 250 km/h, ale kolega mi opowiadał, że jemu udało się dobrnąć do 276 km/h. Oczywiście odbyło się to w pełni kontrolowanych warunkach, kolega ma licencję rajdową, poruszał się po niemieckiej autostradzie, rozdziewiczał nowy komplet opon Pirelli P Zero, a że całkiem przypadkiem na siedzeniu pasażera jechał fotograf, to podobno ma z tej próby zdjęcie. Dla chętnych dopytam.
Co do spalania, to mógłbym Ci tu przytoczyć dane fabryczne i rzucić, że Erka średnio wypije 8 litrów na sto kilometrów, ale bądźmy ze sobą szczerzy (w końcu nie jesteśmy małżeństwem), poniżej 10 litrów będzie trudno, ale uwierz mi, przeżycia przy 14 litrach są warte każdej kropelki, do tego stopnia, że będziesz wybierać wyłącznie stacje oferujące 100 oktanów.
Czemu aż tyle? Bo konie, nie kaktusy, coś pić muszą. A tu jest ich sporo, uturbioną dwulitrówkę napędza 265 narwanych rumaków, które to przy 6 tysiącach obrotów najbardziej czują, że żyją. To wcale nie oznacza, że Erka

Write a message...

Ask

Opus 4.8

Claude is AI and can make mistakes. Please double-check responses. Give us feedback

kamil-scirocco — rejestr oferty-manifestu

Po co ten skill istnieje

Kodyfikuje jeden konkretny rejestr Kamila: **ironiczne ogłoszenie sprzedażowe, w którym nie sprzedaje się przedmiotu, tylko postawę.** Wzorcem jest tekst sprzedaży Volkswagena Scirocco („Erki") oraz oferta Porsche Macana, na której dopracowaliśmy większość poniższych reguł. Skill nie powiela ogólnego `styl-kamila`, tylko wyciąga z tych tekstów to, co działa.

Rdzeń — sprzedajesz postawę, nie produkt

Cała oferta stoi na jednym chwycie: **przedefiniowanie kategorii „ważne".** Klasyczne ogłoszenie chwali bagażnik, prześwit, spalanie. Tutaj te kategorie jawnie wyrzucasz („Pojemność bagażnika, widoczność do tyłu, prześwit nadwozia, tym się w ogóle nie przejmujemy") i przedefiniowujesz, co naprawdę istotne. To nie opis przedmiotu — to manifest światopoglądu, do którego przedmiot jest biletem wstępu.

Konsekwencja: **odbiorca zdefiniowany przez postawę, nie przez budżet.** „Dla tych, którzy otwarcie gardzą rozsądkiem, ale jednak nie aż tak otwarcie, by sprzedać nerkę." Najpierw budujesz portret człowieka, który ma to kupić, a dopiero potem rzecz, którą kupuje.

Reszta to wykonanie tego jednego ruchu.

Mechanizmy wykonawcze

Otwarcie-teza przez przewrotkę. Wchodzisz osobistym wyznaniem, które natychmiast dostaje kontrę. „Zawsze chciałem mieć garaż z szybkimi samochodami" → i zaraz „konto bankowe wprowadza korekty do tego planu". Bez rozbiegu, bez „w dzisiejszych czasach".

Anafora jako rusztowanie portretu. „Dla tych, którzy…" ×3 buduje sylwetkę odbiorcy. Powtórzenie nadaje rytm i sprawia, że czytelnik sam się w tym portrecie rozpoznaje, zanim padnie jakikolwiek parametr.

Samoświadoma sprzedaż doprowadzona do absurdu. Nie udajesz, że to nie ogłoszenie. „Dlaczego warto kupić ją teraz? Bo akurat teraz ją sprzedaję, więc da się ją kupić." Jawność sprzedaży jest atutem, nie wstydem — i jeszcze żartem.

Negacja standardów oferty. Otwarcie odrzucasz to, czym zwykle się kusi („tym się w ogóle nie przejmujemy"), żeby zrobić miejsce dla tego, co naprawdę sprzedajesz: emocji oczekiwania, dźwięku, przyspieszenia.

Pokazuj, nie opisuj (show, don't tell). Zamiast orzekać o cesze, emocji czy jakości, daj

Zawsze obiecywałem sobie, że SUV-a kupię dopiero wtedy, gdy rozum ostatecznie wygra z sercem.

Dla kogo jest ten samochód?

Przejdźmy do rzeczy ważnych. Pojemność bagażnika, liczba uchwytów na kubki, kąt natarcia na krawężnik pod przedszkolem, tym się w ogóle nie przejmujemy.

Pod maską siedzi 3.0 V6 biturbo, fabrycznie 340 koni. Słowo „fabrycznie” jest tu kluczowe, bo w pewnym momencie uznałem, że 340 to o 60 koni za mało, i oddałem auto do Osa Motors, jednego z tych nielicznych niezależnych serwisów Porsche, którym powierza się kluczyki bez odmawiania różańca.

Co do spalania, bądźmy ze sobą szczerzy (w końcu nie bierzemy ślubu). Sześć cylindrów, to nie świerszcz pod maską, swoje wypije (choć na tle rachunków za prąd nowych elektryków wychodzi to wręcz patriotycznie tanio). W mieście policzysz to w dwucyfrowych litrach, w trasie auto przypomni Ci, że Porsche nie jest obietnicą oszczędności, ale jest zrealizowanym marzeniem, które, gdy byłeś w podstawówce, wisiało na plakacie nad Twoim łóżkiem.

To konkretne dalej wygląda jak z plakatu. Czarny lakier na zewnątrz, beżowa skóra w środku, czyli to zestawienie, które i tak sam byś skonfigurował. Dach panoramiczny wpuszcza tyle światła, że beż robi się jeszcze bardziej beżowy. A fotele mają 14-stopniową regulację, czyli o dwanaście więcej, niż większość ludzi potrzebuje, i dokładnie tyle, ile potrzeba, żeby ustawić sobie pozycję precyzyjniej niż własne plany na przyszłość.

Na liczniku jest 190 tysięcy kilometrów. I tak, wiem, że właśnie tu miałeś zamknąć tę ofertę. Ale to bezwypadkowe V6 od Porsche, dopieszczone przez serwis, który zna te silniki lepiej niż ja własne wymówki, a nie zmęczona dwulitrówka z drugiej ręki. Te jednostki przy poważnym podejściu dopiero się rozkręcają.

A skoro jesteśmy przy poważnych sprawach (a nawet i trudnych), to przejdźmy do tego wątku, do którego nigdy nie chciał dojść żaden fan motoryzacji. Nowego Macana ze spalinowym V6 już nie kupisz. Porsche zwyczajnie go zakończyło – następca jeździ wyłącznie na prąd, cichutko i grzecznie. Ten egzemplarz należy więc do gatunku, którego fabryka już nie wznowi.

Dlatego kupujcie radość, póki jeszcze jeździ po drogach.

Naprawdę go lubiłem i to akurat piszę bez ironii.

Dobra narracja

=

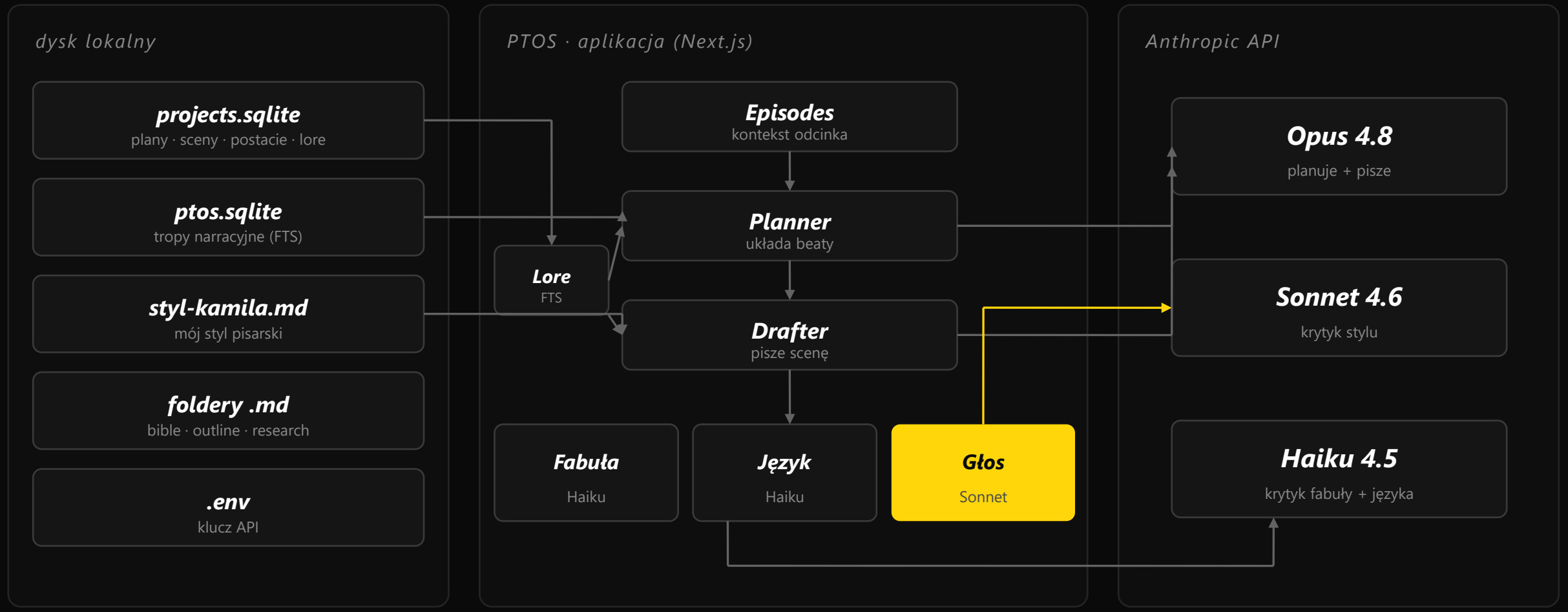
schematyczna narracja

The Periodic Table of Storytelling

Structure	Setting, laws, plots	Story modifiers	Plot Devices				Character Modifiers		Archetypes			Villains				Metatropes		Production	Fandom & Audience Reactions
.07 C Conflict																			
.06 3as Three Act Structure	3.0 Ae An Aesop																		
4.7 Re The Reveal	4.0 Srs Serious Business	2.5 Anv Anvilicious	3.0 Phl Applied Phlebotinum																
.08 Cmx The Climax	1.7 Msq The Masquerade	.52 Bti Beyond The Impossible	1.1 Tb Techno Babble																
.09 Den The Dénouement	3.2 Rcy Recycled IN SPACE	2.5 Cl2 Crosses the Line Twice	3.4 Wav Hand Wave															1.2 Can Canon	1.8 Fan Fanon
.14 End The End	2.3 X X Meets Y	3.0 Ria Refuge in Audacity	2.4 Dx Deus Ex Machina													.37 T Trope		19 Sho Shout Out	.95 Sus Willing Suspension of Disbelief
5.3 Chk Chekhov's Gun	.75 Aa Magic A Is Magic A	6.0 Dae Darker and Edgier	1.5 Ass Ass Pull				.72 P Protagonist	.06 A Antagonist								19 Ls Lampshade Hanging	5.9 Tru Truth in Television	7.2 Tt Take That	7.7 Fri Fridge Logic
4.3 Mcg MacGuffin	1.6 Ivc Sliding Scale of Idealism vs. Cynicism	5.5 Scw Mind Screw	3.4 Iac Sealed Evil In A Can	8.8 H The Hero	1.7 Kni Knight in Shining Armor	3.0 Bbw Badass Bookworm	3.2 Ib Idiot Ball	7.5 Wb Woobie	6.6 Mad Mad Scientist	1.2 Wes Creator's Pet	1.5 Scl Star-Crossed Lovers	23 Bad Big Bad	2.4 Etw Evil Twin	2.6 Rch Archenemy	3.0 Emp The Empire	6.4 Jt Justified Trope	1.2 Rur Reality Is Unrealistic	1.0 Res Critical Research Failure	2.1 Et Epileptic Trees
2.3 Bks Backstory	2.0 Sq Status Quo Is God	2.2 Aws Mundane Made Awesome	1.9 Aod Artifact of Doom	5.6 Ah Anti Hero	3.0 Neo The Chosen One	1.2 Tp Technical Pacifist	2.5 Fln Flanderization	9.8 Ccl Cloud Cuckoolander	2.0 Sue Mary Sue	5.6 Tsu Tsundere	.17 St The Storyteller	6.7 Mgb Magnificent Bastard	.74 Ewi Enemy Within	8.6 Dra The Dragon	4.0 Av Anti-Villain	6.9 Sv Subverted Trope	.15 Lr Like Reality Unless Noted	1.3 Vam Viewers Are Morons	1.8 Dlp Draco In Leather Pants
4.0 Ret Retcon	.43 Cal Call To Adventure	5.7 Bwb Fanservice	1.1 Xan Xanatos Gambit	2.4 Ih Idiot Hero	9.1 Ag Action Girl	2.6 Ace The Ace	13 Bda Badass	9.2 Ham Large Ham	6.4 Moo Mooks	.51 Dbd Eccentric Mentor	.40 Lei Rebel Leader	6.2 Mpb Manipulative Bastard	.71 Law Amoral Attorney	3.6 Mol The Mole	3.4 Vp Villain Protagonist	.10 Old Oldest Ones in the Book	.11 Anp Anthropic Principle	.59 Wob Writer On Board	9.5 Mem Memetic Mutation
1.5 Arc Story Arc	.20 Rq Redemption Quest	12 Cry Tear Jerker	6.1 Bdh Big Damn Heroes	1.3 Sh Superhero	1.9 Pg Plucky Girl	1.6 Cap The Captain	10 Bb Berserk Button	.11 Rnd Rounded Character	2.1 Red Redshirts	1.8 Mus Dumb Muscle	.22 Mal Rebellious Spirit	5.2 Chs The Chessmaster	1.4 Ob Obstructive Bureaucrat	1.7 Vir The Virus	3.9 4te For The Evulz	5.5 Roc Rule of Cool	.50 Con Law of Conservation of Detail	4.6 Xm Executive Meddling	14 Wog Word of God
.08 Rar	.28 Hj	1.9 Ang	4.0 Pet	1.3 Kh	6.4 Det	1.2 Gun	7.1 Jhg	.76 Fla	1.4 Mug	2.2 Gia	.59 Kz	2.9 Mon	.53 Ws	8.7 Eld	3.4 Lol	4.6 Rof	.64 Lah	4.6 Rad	1.1 Mst

.06
3as — Identifier
Three Act Structure — Trope Name
Popularity in kilowicks (thousands of links to its page within the wiki)

Pełna architektura



Periodic Table of Storytelling

175 tropów w 11 kategoriach · klikaj, żeby zobaczyć kartę.

Projekty →

ARCHETYPES (21)

- Big Bad — Bad · 0 przykładów
- Complete Monster — Mon · 0 przykładów
- Creator's Pet — Wes · 0 przykładów
- Dumb Muscle — Mus · 122 przykładów
- Eccentric Mentor — Dbd · 166 przykładów
- Gentle Giant — Gia · 147 przykładów
- Knight Templar — Kt · 0 przykładów
- Loveable Rogue — Lrg · 275 przykładów
- Magnificent Bastard — Mgb · 0 przykładów
- Manipulative Bastard — Mpb · 65 przykładów
- Omnicidal Maniac — Om · 211 przykładów
- Person of Mass Destruction — Pmd · 27 przykładów
- Rebel Leader — Lei · 166 przykładów
- Rebellious Spirit — Mal · 64 przykładów
- Star-Crossed Lovers — Scl · 31 przykładów
- The Chessmaster — Chs · 43 przykładów
- The Fool — Foo · 14 przykładów
- The Klutz — Kz · 203 przykładów
- The Storyteller — St · 116 przykładów
- Tsundere — Tsu · 4 przykładów
- Turncoat — Tc · 61 przykładów

CHARACTER MODIFIERS (25)

- Antagonist — A · 0 przykładów
- Badass — Bda · 0 przykładów
- Berserk Button — Bb · 22 przykładów
- Cloud Cuckoolander — Ccl · 153 przykładów
- Dynamic Character — Dyn · 0 przykładów
- Ensemble Darkhorse — Edh · 0 przykładów
- Face Heel Turn — Fht · 152 przykładów
- Flanderization — Fln · 198 przykładów
- Flat Character — Fla · 0 przykładów
- Genre Savvy — Sav · 11 przykładów
- Heel Face Turn — Hft · 38 przykładów
- Idiot Ball — Ib · 0 przykładów
- Jerk with a Heart of Gold — Jhg · 0 przykładów
- Jerkass — Ja · 0 przykładów
- Large Ham — Ham · 93 przykładów
- Mad Scientist — Mad · 97 przykładów
- Mary Sue — Sue · 0 przykładów
- Mooks — Moo · 0 przykładów
- Muggles — Mug · 127 przykładów
- Protagonist — P · 0 przykładów

Proces na dobre ogłoszenie (z AI)

01 *Komu sprzedajesz?* AI

02 *Zbierasz to, co ważne dla tej persony* AI

03 *Piszesz tak, by trafić w jej potrzeby* AI

start *publikacja*

AI to jest nowy pakiet Microsoft Office

Nie czekaj, aż organizacja nauczy Cię AI!

kamilkoziel

kakoziel

kamilkoziel.pl