

BEZPŁATNE WYNIKI ANKIETY  
DLA WSZYSTKICH ANKIETOWANYCH

# AN KIE TA

**STAWKI W BRANŻY  
FOTO / VIDEO / CC.  
876 ODPOWIEDZI.**

---

## **876 TWÓRCÓW. JEDNA ANKIETA. TWARDE LICZBY.**

W dniach 12.04. - 14.05.2026 roku przeprowadziłem anonimową ankietę wśród twórców aktywnych zawodowo w branży foto, video i content creatorów w Polsce. Łącznie zebrałem **876 odpowiedzi**.

Ankieta składa się z dwóch części:  
pierwsza dotyczy profilu twórcy i jego sytuacji finansowej  
druga konkretne scenariusze zleceniowe z pytaniem: ile za to bierzesz/weźmiesz?

Wszystkie dane prezentuję wyłącznie w procentach. Do każdego scenariusza doliczyłem **ważoną średnią kwotę** i **szacunkową stawkę godzinową** – liczoną od czasu pracy na planie wskazanego w pytaniu.

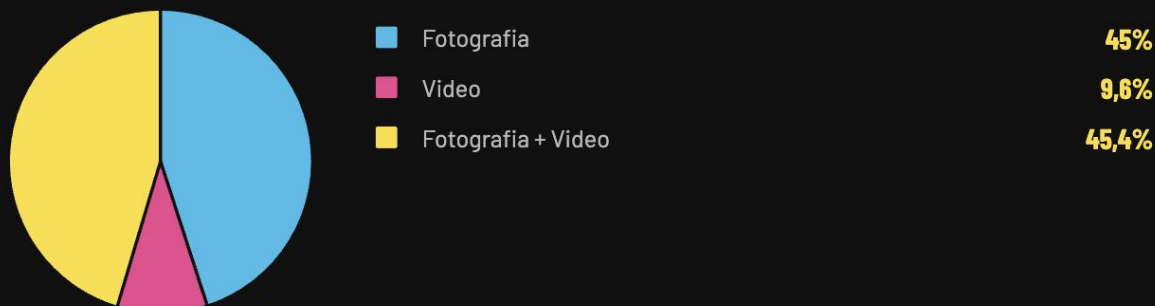
### **UWAGA METODOLOGICZNA**

Stawka godzinowa obliczona jest wyłącznie od czasu na planie – nie uwzględnia postprodukcji, dojazdu, kontaktu z klientem ani formalności. Rzeczywista stawka godzinowa jest niższa – zazwyczaj o 40-60%. Pamiętaj o tym czytając wyniki.

**DANE NIE SĄ OPTYMISTYCZNE.  
I BARDZO DOBRZE – PO TO TU SĄ.**

PYTANIE 1

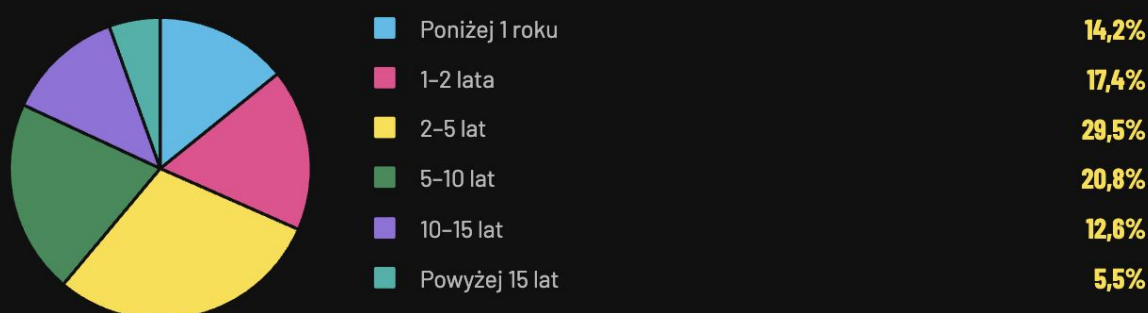
**CZY TWORZYSZ FOTO / VIDEO CZY „TO I TO”?**



Prawie połowa twórców robi jednocześnie foto i video. Wyróżnik to nie zakres – ale jakość i podejście. Czysty videomaker (~10%) to dziś rzadkość – a rzadkość bywa premium...

PYTANIE 2

**OD ILU LAT DZIAŁASZ KOMERCYJNIE?**

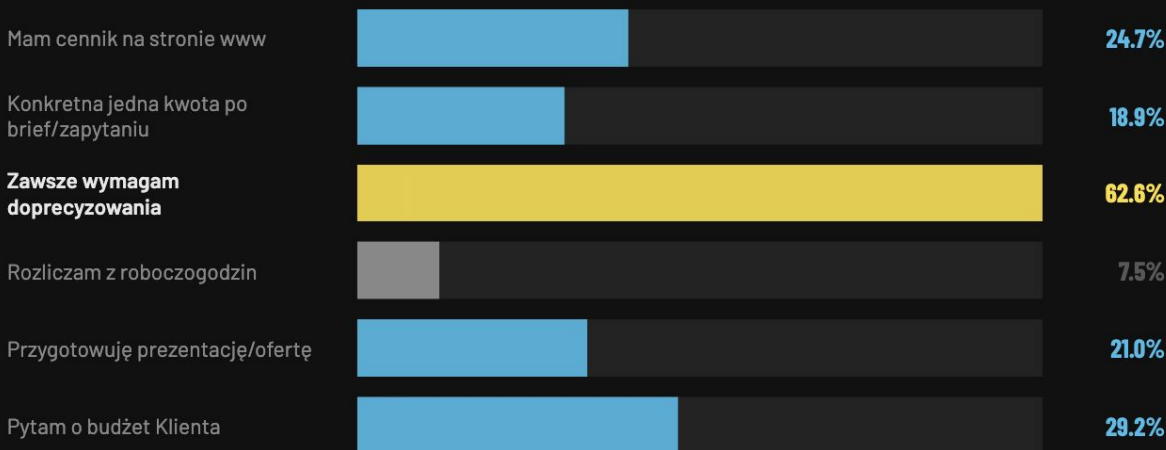


Ponad 31% twórców ma poniżej 2 lat doświadczenia komercyjnego. To ta grupa najczęściej zaniża stawki – i "psuje" rynek, jednocześnie ma ogromne szanse, żeby z niego szybko "wypaść". Zaledwie ~18% działa dłużej niż 10 lat. Rotacja w tej branży jest ogromna!

PYTANIE 3

**JAK WYGLĄDA TWOJA WYCENA DLA POTENCJALNEGO KLIENTA?**

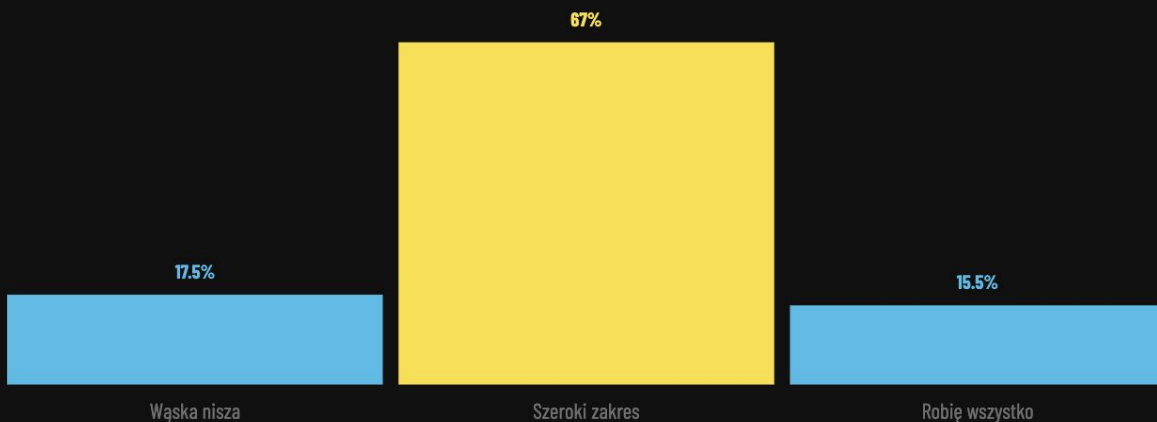
Pytanie wielokrotnego wyboru – procenty nie sumują się do 100%.



62,6% zawsze wymaga doprecyzowania – i słusznie. Precyzyjna wycena jest możliwa TYLKO na bazie konkretnych założeń. Rozlicza się z roboczogodzin najmniejsza grupa ankietowanych - 7,5% - super! Tak jak mówiłem większość mojej publikacji - to jest ew. przelicznik wewnętrzny dla Ciebie, przedstawianie go Klientowi umniejsza potencjalnie Twoim skillom/warsztatowi - jest niesprawiedliwe dla doświadczonego Twórcy.

PYTANIE 4

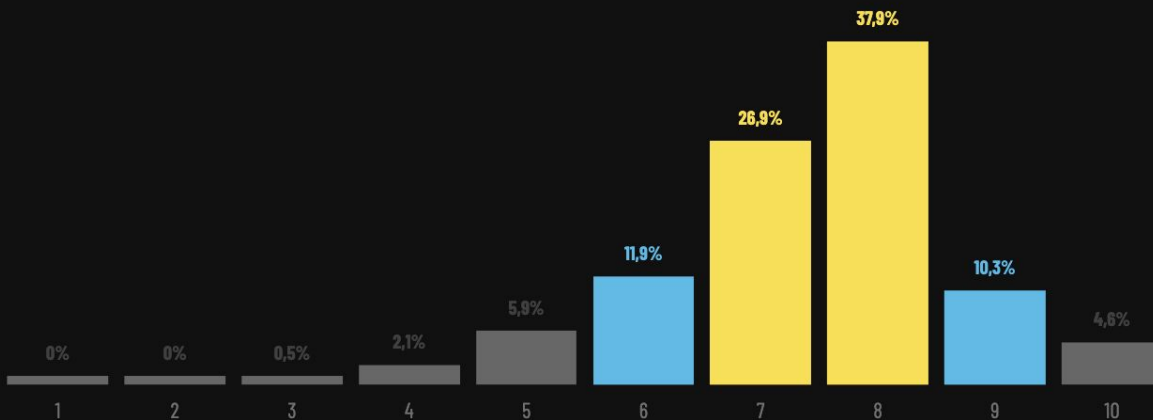
**JAK OCENIASZ SWOJE KOMPETENCJE / UMIEJĘTNOŚCI?**



2/3 twórców określa się jako 'szeroki zakres'. To brzmi jak atut – ale często jest wymówką do braku specjalizacji. Zdarza się, że Klient jest w stanie zapłacić kilkukrotnie więcej za Specjalistę z konkretnej "niszy".

## PYTANIE 5

## JAK OCENIASZ JAKOŚĆ SWOJEJ PRACY? (SKALA 1-10)

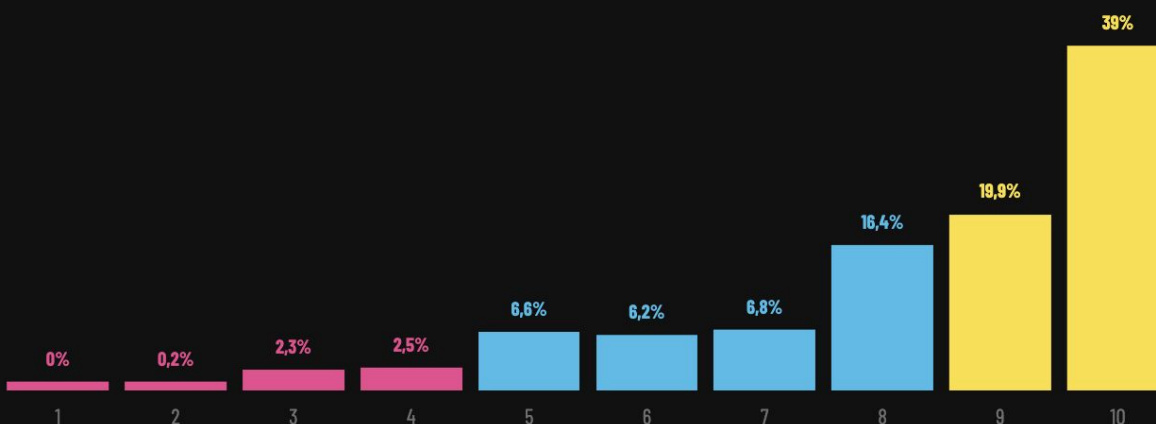


Ponad 64% ocenia swoją jakość na 7 lub 8/10.  
Zdecydowanie za skromnie – albo zdecydowanie za pewnie.  
W obu przypadkach: portfolio POWIE więcej niż ankietą.

CIEKAWOSTKA: Prawie nikt nie ocenia siebie poniżej 5 – co jest statystycznie niemożliwe.  
Efekt Dunninga-Krugera działa w obie strony. Ważniejsze od samooceny: co mówi o Twojej pracy Klient, który wraca, o ile wraca.

## PYTANIE 6

## JAK OCENIASZ TERMINOWOŚĆ SWOJEJ PRACY? (SKALA 1-10)



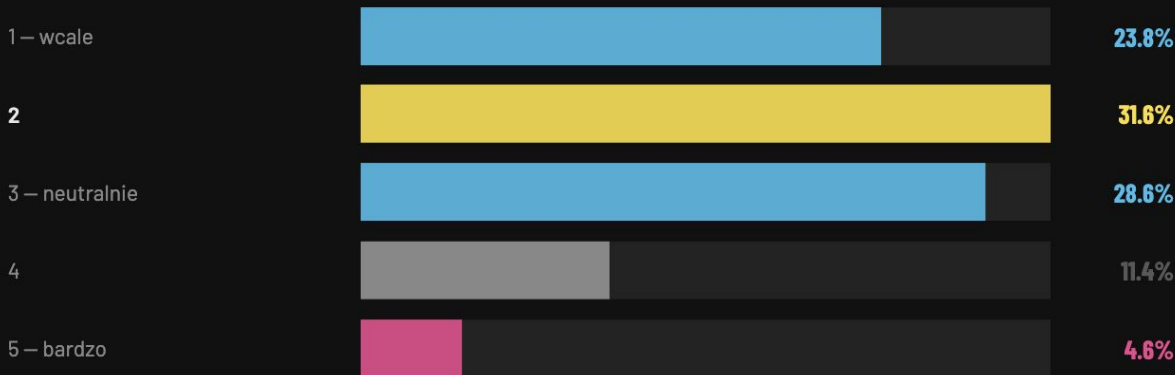
39% ocenia swoją terminowość na 10/10. Terminowość to jeden z najprostszych wyróżników w tej branży – i jeden z najbardziej niedocenianych argumentów przy wycenie.

Łącznie ponad 75% twórców ocenia terminowość na 8, 9 lub 10.  
To powinno być MINIMUM, nie powód do dumy. Klient płaci m.in. za to, że materiały dostaną na czas.

PYTANIE 7

**CZY OBAWIASZ SIĘ AI / SI POD KĄTEM UTRATY ZLECENIA?**

Skala 1-5 gdzie 1 = wcale się nie obawiam, 5 = bardzo się obawiam



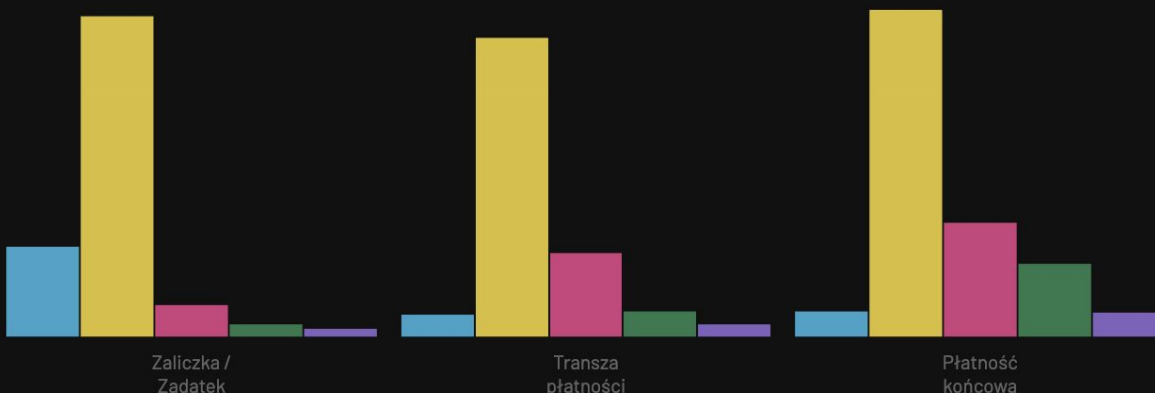
Ponad 55% twórców nie obawia się AI. To albo świadoma pewność siebie, albo nieświadomość skali zmian. Czas pokaże która odpowiedź jest trafniejsza.

Zaledwie ~16% wyraża wyraźny niepokój (4 lub 5). Reszta jest spokojna lub neutralna. To ciekawe na tle tego, jak dynamicznie AI wchodzi w generowanie treści wizualnych. Twórcy bazujący na relacji i autentyczności mają tu przewagę – AI jej nie zastąpi.

PYTANIE 8

**CZY KLIENCI PŁACĄ NA CZAS W USTALENIACH / UMOWIE / NA FAKTURZE?**

■ Przed czasem ■ Na czas ■ Po terminie ■ Najczęściej barter... ■ Patologicznie 30+ dni

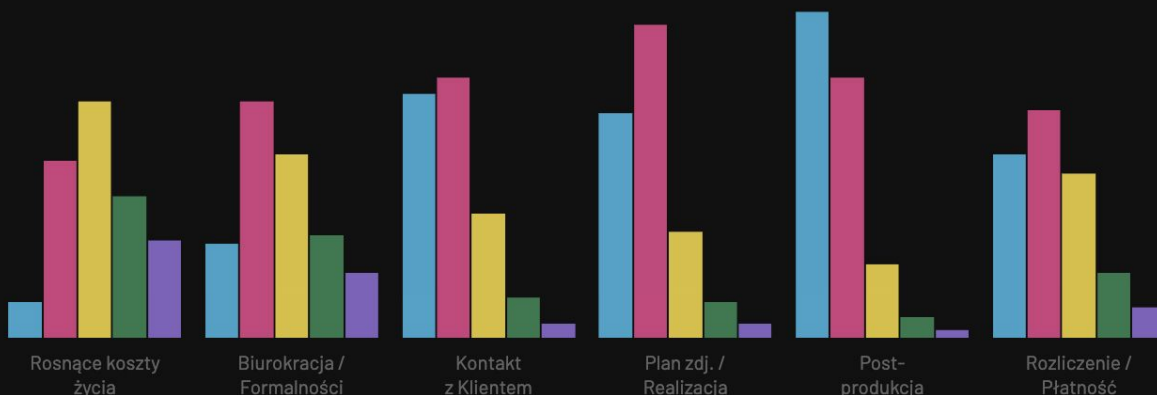


Płatność końcowa jest najbardziej ryzykowna – tam opóźnienia i problemy zdarzają się najczęściej. Zaliczka chroni Cię przed najgorszym scenariuszem - pytanie 13 obnaża fakt, że nie wszyscy je biorą.

PYTANIE 9

**CO NAJBARDZIEJ CIĘ STRESUJE W TEJ BRANŻY?**

1-Wcale    2-Trochę    3-Obawiam się    4-Bardzo    5-Przerażliwie



Postprodukcja stresuje najbardziej – 200 odpowiedzi 'wcale'. Rosnące koszty życia i płatności stresują najbardziej. Branża boi się kosztów, nie warsztatu.

PYTANIE 10

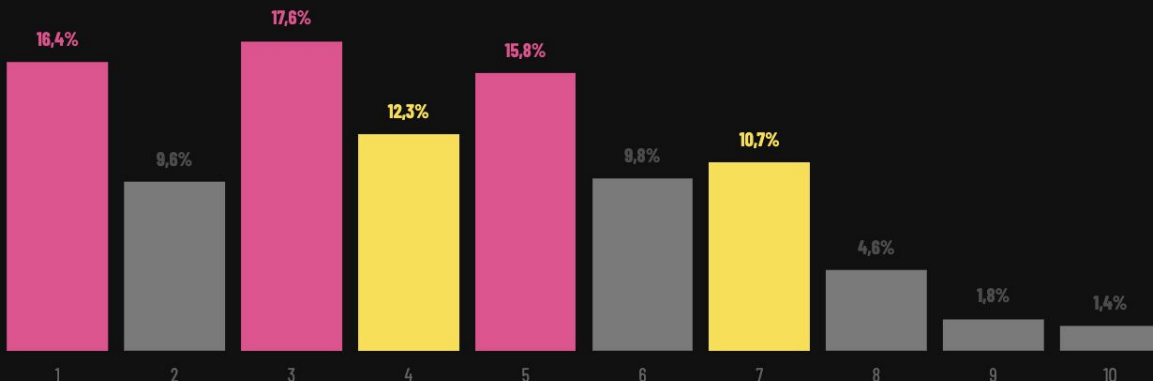
**JAKA KWOTA ZOSTAJE CI MIESIĘCZNIE NA CZYSTO ZE ZLECEŃ?**



Ponad 35% twórców zarabia 'na czysto' poniżej 3 000 zł miesięcznie lub nie zarabia wcale. To poniżej płacy minimalnej 2026.

PYTANIE 11

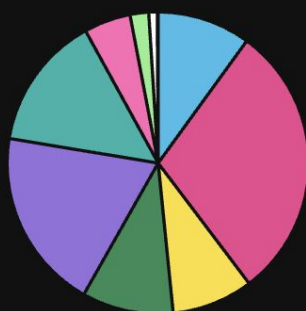
**CZY CZUJESZ SIĘ BEZPIECZNIE W TEJ BRANŻY FINANSOWO? (1-10)**



Ponad 43% ocenia bezpieczeństwo finansowe na 3 lub mniej z 10. Zaledwie 3% czuje się bardzo bezpiecznie. Branża brzmi cool. Finansowo – dla większości nie jest.

PYTANIE 12

**CZY MASZ BAZĘ STAWKI GODZINOWEJ, PONIŻEJ KTÓREJ NIE SCHODZISZ?**



■ Nie mam	10,0%
■ Nie liczę w ten sposób	29,7%
■ 30-50 zł netto/h	8,7%
■ 51-90 zł netto/h	9,8%
■ 91-150 zł netto/h	19,4%
■ 151-300 zł netto/h	14,4%
■ 301-500 zł netto/h	~5%
■ 501-750 zł netto/h	~2%
■ Powyżej 750 zł netto/h	~0,9%
■ Liczę za dzień zdj. + ew. nadgodziny	~0,5%

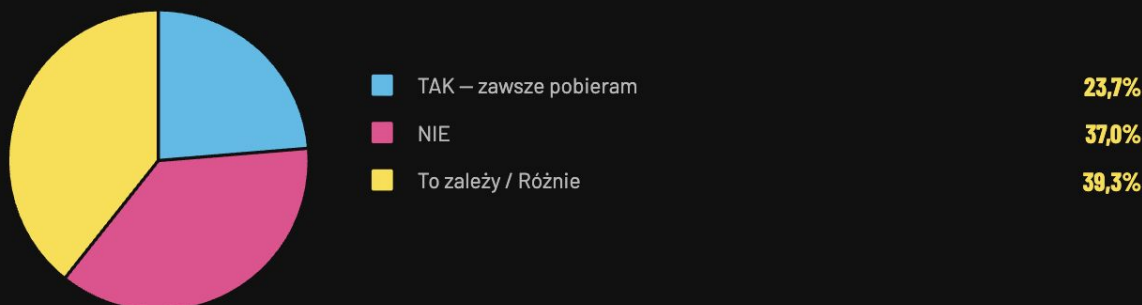
Prawie 40% twórców nie ma bazy stawki godzinowej lub nie liczy w ten sposób. Może być tak, że każdorazowo wyceniają 'na czucie' – i bardzo często "za mało".

Ja tak jak mówiłem nie raz, nie dwa nie rozliczam się per godzina, a bardziej per dzień zdjęciowy, ew. pół dnia zdjęciowego, aczkolwiek tutaj też byłem w stanie podać te kwoty, dzieląc dzień zdjęciowy na 8h (niczym etat).

Tak też czyni mój kalkulator "Wymarzonej Stawki Godzinowej".

PYTANIE 13

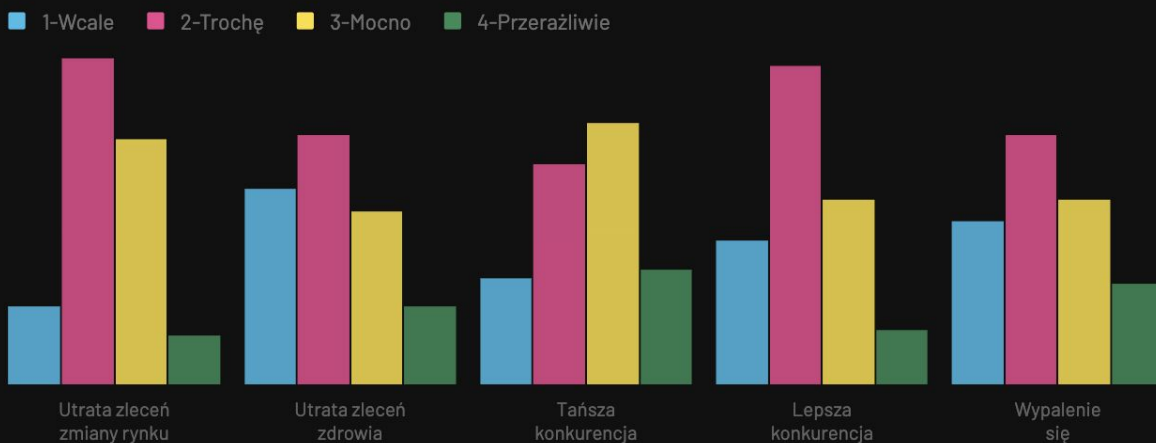
**CZY POBIERASZ ZALICZKI / ZADATKI / PRZEDPŁATY?**



Tylko co czwarty twórca zawsze pobiera zaliczkę. Ponad 76% robi to nieregularnie lub wcale. Zaliczka to nie prosba. To warunek/gwarancja/zabezpieczenie.

PYTANIE 14

**CZEGO OBAWIASZ SIĘ NAJBARDZIEJ W TEJ BRANŻY?**

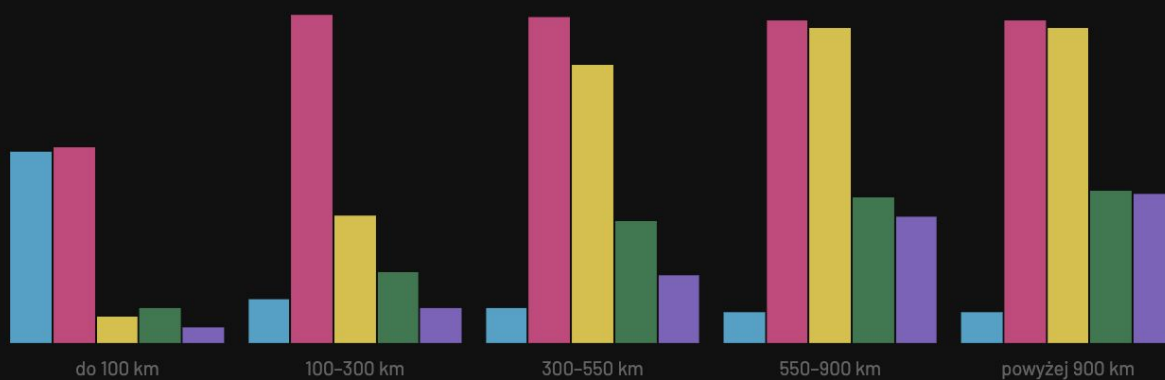


Największy strach: utrata zleceń na rzecz LEPSZEJ konkurencji i zmiany rynkowe. Wypalenie się – realny problem, który wielu bagatelizuje.

## PYTANIE 15

## CZY JEŚLI MUSISZ DOJECHAĆ NA PLAN – DOLICZASZ COKOLWIEK?

■ Nie doliczam ■ Transport ■ Nocleg ■ Dieta (jedzenie) ■ Dniówka ekstra



Przy krótkich dystansach (do 100 km) połowa twórców nic nie dolicza - raczej zrozumiałe.  
Przy dalszych – transport zawsze, nocleg i dieta coraz częściej.  
'Dniówka ekstra' rośnie dopiero powyżej 550 km, aczkolwiek co zastanawiające dalej nie u większości...  
Jeśli jadę na zlecenie 900 km, to też 900 km z niego wracam, za czym nie ma realnej możliwości, żeby to nie wyszły co najmniej dwa dodatkowe dni... no ale, każdy liczy sobie sam - to jedynie mój komentarz.

ANKIETA STAWEK 2026

# STAWKI

---

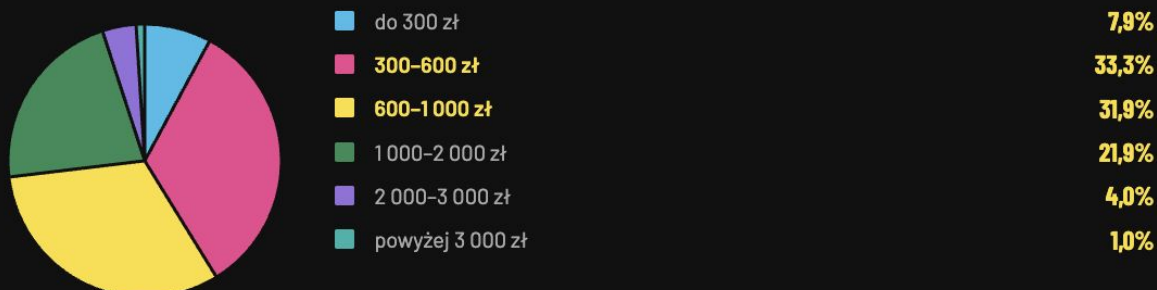
**HIPOTETYCZNE SCENARIUSZE.  
ILE BIERZE RYNEK.  
DLA INSPIRACJI / DLA WNIOSKÓW.**

Ważona średnia kwota / stawka godzinowa liczona od czasu na planie.  
Dla założenia, że blisko, bez dojazdu / logistyki, jednak co istotne było wiadomo, że chodzi o materiał "na gotowo",  
za czym czas na planie nie jest tym jedynym "czasem realizacji zlecenia".

SCENARIUSZ

**MIESZKANIE / APARTAMENT DO 70M<sup>2</sup>**

10 zdjęć LUB video do 30 sek. – ogłoszenia sprzedażowe – do 3h na planie



CZAS NA PLANIE

**3h**

ŚR. KWOTA

**~880 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~293 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

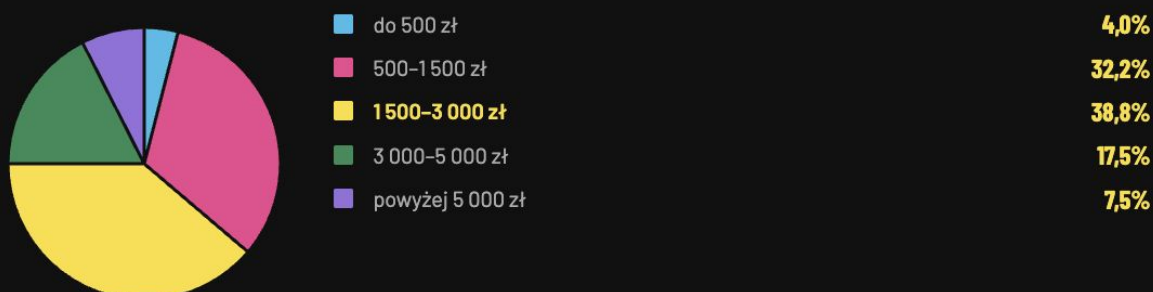
**300–600 zł – 33,3%**

Ponad 65% twórców wycenia poniżej 1 000 zł.

SCENARIUSZ

**FIRMA / SKLEP DO 400M<sup>2</sup> – REKLAMA ONLINE**

20 zdjęć LUB video do 60 sek. – www, social media – do 6h na planie



CZAS NA PLANIE

**6h**

ŚR. KWOTA

**~2318 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~386 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**1 500–3 000 zł – 38,8%**

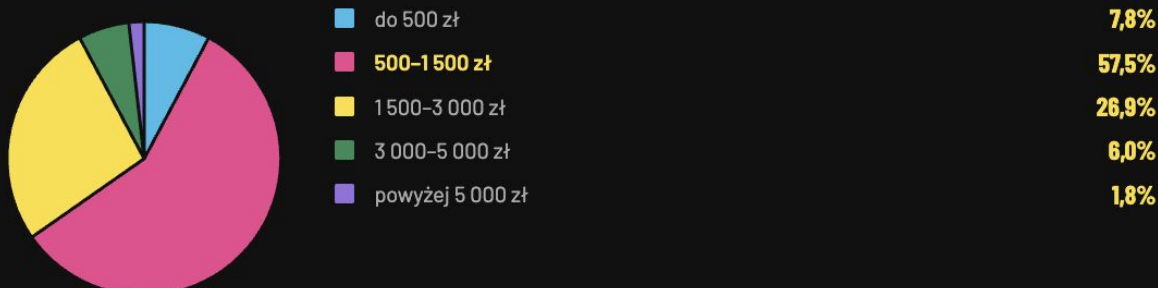
Ponad 36% zejdzie poniżej 1 500 zł za sesję firmową na potrzeby reklamy online.

## ANKIETA STAWEK 2026 – SCENARIUSZE

### SCENARIUSZ

#### FOTO-RELACJA / REPORTAŻ – PRYWATNE

30 zdjęć LUB video do 60 sek. – do 2h na planie/wydarzeniu



CZAS NA PLANIE

**2h**

ŚR. KWOTA

**~1539 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~769 zł/h**

#### DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

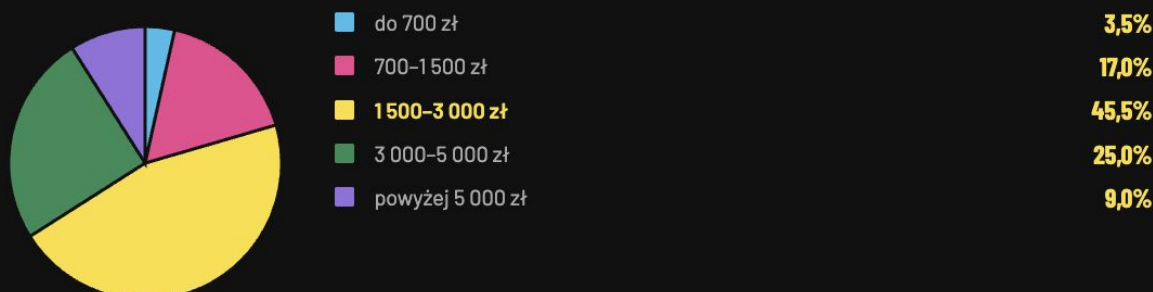
**500-1 500 zł – 57,5%**

Prawie 58% wycenia 2-godzinne wydarzenie prywatne poniżej 1500 zł. Po doliczeniu dojazdu i postprodukcji realna stawka spada o połowę. Co ciekawe zlecenia dla osób prywatnych "lepiej liczone", niż te dla firm.

### SCENARIUSZ

#### FOTO-RELACJA / REPORTAŻ – KOMERCYJNY

100 zdjęć LUB video do 120 sek. – do 6h na planie/wydarzeniu



CZAS NA PLANIE

**6h**

ŚR. KWOTA

**~2718 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~453 zł/h**

#### DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

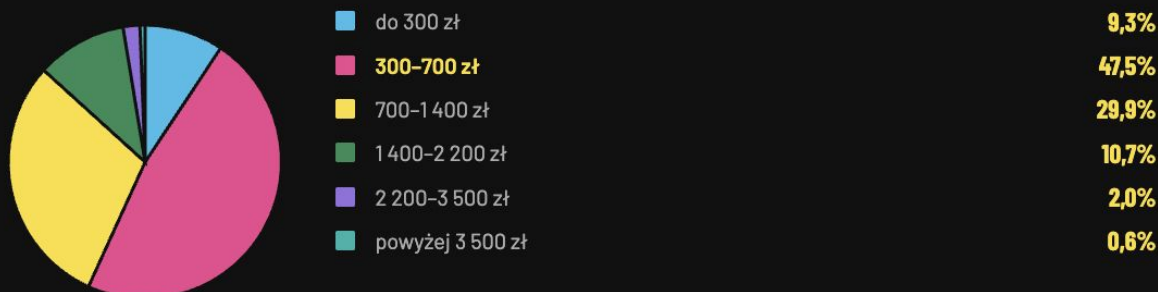
**1 500-3 000 zł – 45,5%**

Większość Klientów zarobi na tych zdjęciach (choćby wizerunkowo) w ciągu dnia. Realizacja wydarzenia z reguły idzie w ogromne kwoty, a 6h na takie "firmowe Święto" to moim zdaniem długo i byłbym zdecydowanie śmielszy w tych wycenach, tym bardziej patrząc jak to większość Ankietowanych uczyniła przy wydarzeniu prywatnym.

SCENARIUSZ

**SESJA PRYWATNA / BIZNESOWA / WIZERUNKOWA – 1 OSOBA**

3-5 zdjęć docelowo – do 1,5h na planie



CZAS NA PLANIE

**1,5h**

ŚR. KWOTA

**~836 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~557 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

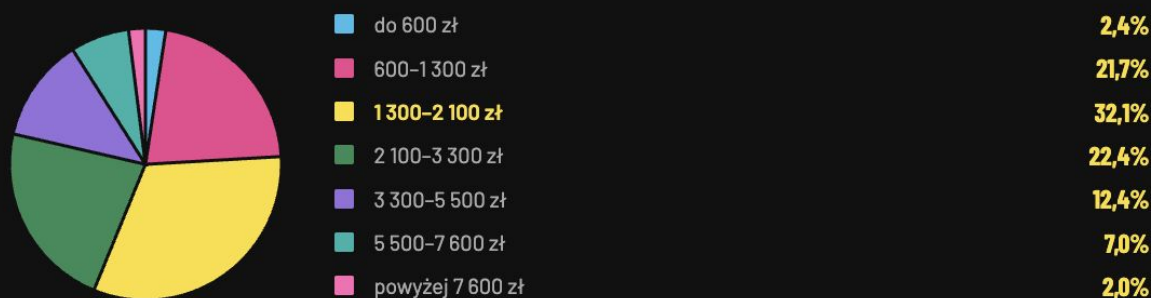
**1-700 zł – 56,8%**

Ponad połowa bierze poniżej 700 zł za 1,5h. Najgorszy stosunek wartości do czasu.

SCENARIUSZ

**SESJA PRYWATNA / BIZNESOWA – 6 OSÓB**

15-20 zdjęć docelowo – do 6h na planie



CZAS NA PLANIE

**6h**

ŚR. KWOTA

**~2 538 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~423 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**poniżej 2 100 zł – 56,2%**

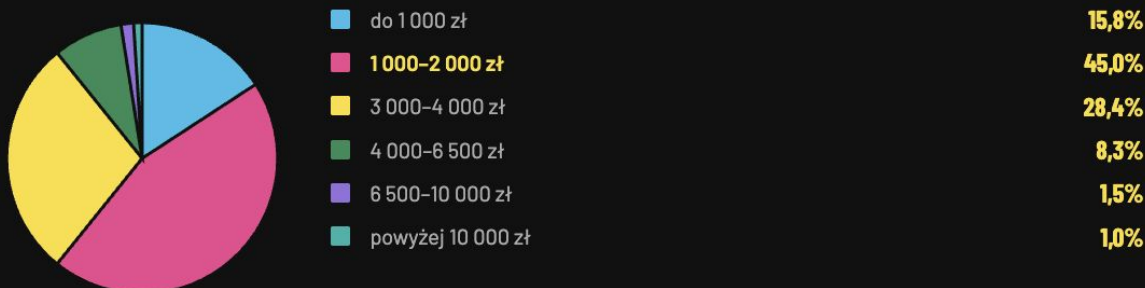
6 osób / 6 h / 20 zdjęć

## ANKIETA STAWEK 2026 – SCENARIUSZE

### SCENARIUSZ

#### VIDEO WIZYTÓWKA / WYWIAD / MINI-CLIP

Do 120 sekund gotowego materiału – do 5h na planie



CZAS NA PLANIE

**5h**

ŚR. KWOTA

**~2 408 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~482 zł/h**

#### DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**1 000–2 000 zł – 45,0%**

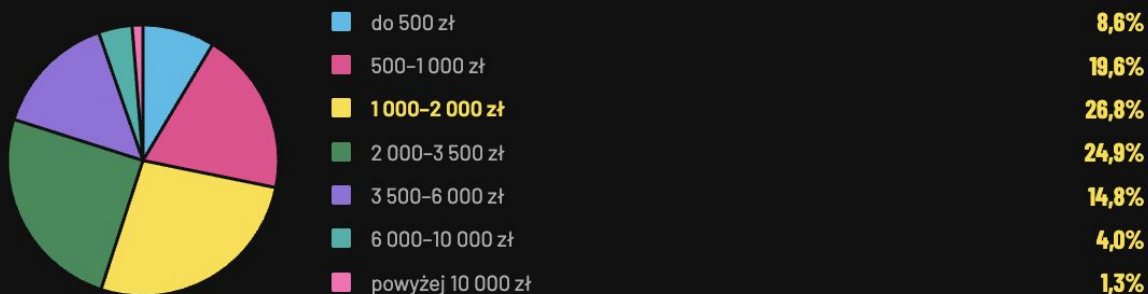
Video ma wyższy próg wejścia niż zdjęcia.

Aczkolwiek dalej ponad 50% wycenia to niżej niż 2 000 zł...

### SCENARIUSZ

#### PRODUKTOWE / MARTWA NATURA

10 zdjęć LUB 3 video do 20 sek. – kosmetyk / napój – do 8h na planie



CZAS NA PLANIE

**8h**

ŚR. KWOTA

**~2 408 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~301 zł/h**

#### DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**1 000–2 000 zł – 26,8%**

Jedno z najtrudniejszych technicznie – a wyceniane jak prosta sesja.

Ponad 55% schodzi poniżej 2 000 zł za 8h na planie produktowym, szalone, ale ok...

SCENARIUSZ

**ODZIEŻ / LOOKBOOK**

80 zdjęć LUB 20 video do 20 sek. – do 10h na planie



CZAS NA PLANIE

**10h**

ŚR. KWOTA

**~4 929 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~493 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**4 000–6 000 zł – 28,5%**

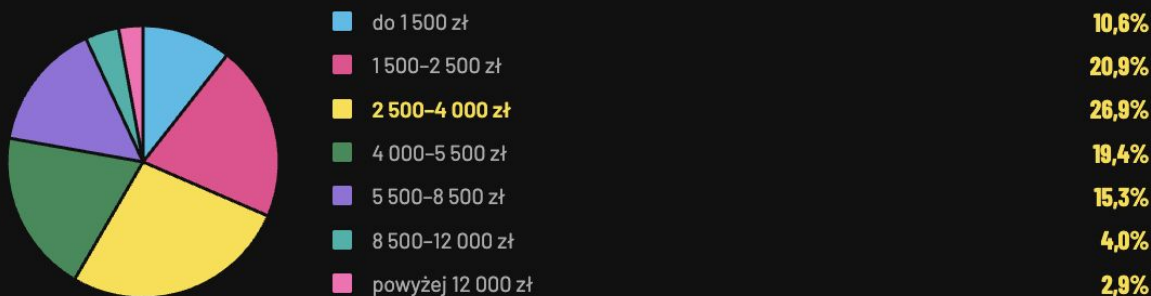
Jeden z lepiej wycenianych scenariuszy.

Jednak warto pamiętać, że postprodukcja 80 zdjęć to kolejne kilka godzin pracy poza czasem na planie.

SCENARIUSZ

**BEAUTY / MAKEUP / URODA**

12 zdjęć LUB 6 video do 30 sek. – do 10h na planie



CZAS NA PLANIE

**10h**

ŚR. KWOTA

**~4 122 zł**

ŚR. STAWKA/H

**~412 zł/h**

DOMINUJĄCY PRZEDZIAŁ

**2 500–4 000 zł – 26,9%**

31,5% wycenia poniżej 2 500 zł przy 10h na planie – to poniżej 250 zł/h za scenariusz wymagający umiejętności pracy z oświetleniem, Modelką i klientem patrzącym na ręce. Co ciekawe branża beauty to jedna z tych najbardziej dochodowych w branży...

## RANKING SCENARIUSZY

wg średniej stawki godzinowej (czas na planie) · dane: ankieta 876 odpowiedzi · 2026

01	Foto-reportaż prywatny (2h)	~769 zł/h
02	Sesja 1 osoba – zdj. biznesowe (1,5h)	~557 zł/h
03	Odzież / Lookbook (10h)	~493 zł/h
04	Video wizytówka (5h)	~482 zł/h
05	Foto-reportaż komercyjny (6h)	~453 zł/h
06	Sesja 6 osób – zdj. biznesowe (6h)	~423 zł/h
07	Beauty / Makeup / Uroda (10h)	~412 zł/h
08	Firmy / Sklepy – reklama (6h)	~386 zł/h
09	Produktowe / Martwa natura (8h)	~301 zł/h
10	Mieszkanie / Apartament (3h)	~293 zł/h

**NA OSOBACH PRYWATNYCH ZARABIA SIĘ LEPIEJ NA FIRMACH?**

Na papierze tak – foto-relacja prywatna i sesja 1 osoby mają najwyższą stawkę/h. Ale to wolumen robi różnicę: Kilkanaście takich zleceń miesięcznie to jedyna droga do 13 000 zł netto.

Firmy płacą mniej za godzinę? Czy tylko Ankietowani od nich mniej oczekują?

**BEAUTY – TRUDNE I TANIE. PRESTIŻ?**

Technicznie jedno z najtrudniejszych. Stawki – poniżej oczekiwań.

Dolne widełki obsadzone przez tych, którzy chcą portfolio z "fajną marką / branżą"?

Jednak dobrze jakby Twoja praca była zarówno warta prestiżu i pieniędzy.

**PRODUKTOWE – AI NADGRYZA OD DOŁU**

Proste packshoty AI zjada z tygodnia na tydzień.

Trudne produkty – szkło, biżuteria, płyny – to inna liga: wymagają światła, cierpliwości i doświadczenia.

Tam jest potencjał. I tam warto kierować specjalizację.

## CO WYNIKA Z TYCH DANYCH?

### 01 / WIĘKSZOŚĆ ZARABIA ZA MAŁO

Ponad 35% twórców ma poniżej 3 000 zł netto miesięcznie "na czysto" lub nie zarabia wcale. W 2026 roku to mniej niż płaca minimalna pracownika etatowego. Kolejne ~20% nie wie ile zarabia lub nie chce wiedzieć – co samo w sobie mówi bardzo wiele.

### 02 / PRAWIE 40% NIE LICZY STAWKI GODZINOWEJ

Nie mam bazy stawki albo "nie liczę w ten sposób" – tak odpowiedziało blisko 40% Ankietowanych. Bardzo prawdopodobne, że wyceniają na czucie. To bezpośrednia droga do podcinania własnych stawek jeśli wynika to z nieświadomości.

### 03 / ZALICZKA TO WYJĄTEK, NIE STANDARD

Tylko 23,7% zawsze pobiera zaliczkę. Pozostałe 76% robi to nieregularnie lub wcale – blokując terminy i angażując czas bez żadnego zabezpieczenia finansowego. Przy czym płatność końcowa jest najbardziej ryzykownym etapem – tam opóźnienia zdarzają się najczęściej.

### 04 / BRANŻA NIE CZUJE SIĘ BEZPIECZNIE FINANSOWO

Ponad 43% ocenia poczucie bezpieczeństwa finansowego na 3 lub mniej z 10. Zaledwie 3% czuje się bardzo bezpiecznie (9-10). Rosnące koszty życia i problemy z płatnościami od Klientów to największe źródła stresu – nie warsztat, nie postprodukcja.

### 05 / ROTACJA JEST OGROMNA, SPECJALIZACJA RZADKA

Ponad 31% działa komercyjnie krócej niż 2 lata. Tylko ~18% – dłużej niż 10 lat. Jednocześnie 67% określa siebie jako "szeroki zakres", może to wynikać z konieczności "łapania zleceń". Klient najczęściej płaci najwięcej za Specjalistę.

Dane nie są optymistyczne. I bardzo dobrze – po to tu są. Branża foto/video/CC wygląda cool przede wszystkim w internecie. Finansowo – dla większości nie jest. Mam nadzieję, że te liczby pomogą komuś podjąć lepszą decyzję przy kolejnej wycenie. Albo przynajmniej przestać zaniżać.

**JAKUB WOŹNIAK**

[jakubwozniak.com](http://jakubwozniak.com)

# 876

PODZIĘKOWANIE

## **DZIĘKUJĘ BARDZO. SERIO!**

876 osób poświęciło swój czas, żeby odpowiedzieć szczerze na pytania o pieniądze. W branży, gdzie nikt nie mówi głośno ile bierze – to nie było oczywiste.

Te dane nie są perfekcyjne! Żadna ankieta nie jest. Ale są uczciwe – i dlatego warte więcej niż coś pisanego/publikowanego pod tezę.

Mam nadzieję, że te liczby pomogą komuś podjąć lepszą decyzję przy kolejnej wycenie. Albo przynajmniej przestać "negocjować z samym/-ą sobą!

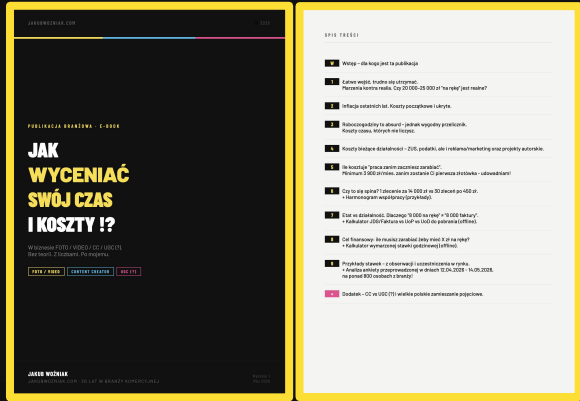
---

**JAKUB WOŹNIAK**

[www.jakubwozniak.com](http://www.jakubwozniak.com)

NA KONIEC

# AUTOPROMOCJA.



Dane z tej ankiety – które właśnie przejrzałeś/-aś – są również częścią większej publikacji, którą właśnie wydałem „**Jak wyceniać swój czas i koszty w foto/video/CC/(UGC)?**”

to kilkadziesiąt stron konkretów, moich doświadczeń na przestrzeni 20 lat działalności zarobkowej w tej branży, danych i jeszcze więcej liczb oraz narzędzi jak:

2 kalkulatory - "Wymarzonej Stawki Godzinowej" + "Netto / Brutto - JDG vs UoP vs UoD"  
+ 2 harmonogramy - "Realizacji Zlecenia" + "Harmonogram Produkcji od A do Z"

## UWAGA

Wszystko co nabywasz możesz, a nawet powinieneś/-aś pobrać i korzystać OFFLINE!  
Bezpiecznie, anonimowo, kiedy tylko chcesz!

Żadnej subskrypcji, żadnych haczyków - staromodnie! :-)

CENA DO 31.05.2026

# 99 zł brutto

ZANIM SIĘ ZDECYDUJESZ - SPRAWDŹ MNIE

Zobacz co robię, czy pracuję, jakie zlecenia realizuję i czy nie jestem wyłącznie kolejną gadająco-handlującą głową w internecie.  
NIE JESTEM.

[www.jakubwozniak.com](http://www.jakubwozniak.com) - TU JESTEM

GDZIE KUPIĆ

[sklep.jakubwozniak.com](http://sklep.jakubwozniak.com) - LINK DO KARTY PRODUKTU

NA KONIEC

# AUTOPROMOCJA.

## SPIS TREŚCI

- W** Wstęp – dla kogo jest ta publikacja
- 1** Łatwo wejść, trudno się utrzymać.  
Marzenia kontra realia. Czy 20 000–25 000 zł "na rękę" jest realne?
- 2** Inflacja ostatnich lat. Koszty początkowe i ukryte.
- 3** Roboczogodziny to absurd – jednak wygodny przelicznik.  
Koszty czasu, których nie liczysz.
- 4** Koszty bieżące działalności – ZUS, podatki, ale i reklama/marketing oraz projekty autorskie.
- 5** Ile kosztuje "praca zanim zaczniesz zarabiać".  
Minimum 3 900 zł/mies. zanim zostanie Ci pierwsza złotówka – udowodnim!
- 6** Czy to się spina? 1 zlecenie za 14 000 zł vs 30 zleceń po 450 zł.  
+ Harmonogram współpracy (przykłady).
- 7** Etat vs działalność. Dlaczego "8 000 na rękę" ≠ "8 000 faktury".  
+ Kalkulator JDG/Faktura vs UoP vs UoD do pobrania (offline).
- 8** Cel finansowy: ile musisz zarabiać żeby mieć X zł na rękę?  
+ Kalkulator wymarzonej stawki godzinowej (offline).
- 9** Przykłady stawek – z obserwacji i uczestniczenia w rynku.  
+ Analiza ankiety przeprowadzonej w dniach 12.04.2026 - 14.05.2026,  
na ponad 800 osobach z branży!
- +** Dodatek – CC vs UGC (?) i wielkie polskie zamieszanie pojęciowe.

GDZIE KUPIĆ

[sklep.jakubwozniak.com](https://sklep.jakubwozniak.com) - LINK DO KARTY PRODUKTU



# JAKUB WOŹNIAK

© 2026

---

[www.jakubwozniak.com](http://www.jakubwozniak.com)

[jakubwozniak@vp.pl](mailto:jakubwozniak@vp.pl)

+48 604 194 262