



Partnerstwo Technologiczne 2026

Projekt-Ogrzewania.pl



Twoja technologia HVAC na budowie, zanim inwestor wybierze system.

Portal projekt-ogrzewania.pl dociera do inwestorów na etapie planowania instalacji grzewczej, kiedy zapadają decyzje dotyczące wyboru technologii HVAC, producenta systemu oraz komponentów instalacyjnych. To moment, w którym Twoje rozwiązania mogą stać się częścią projektu instalacji – zanim inwestor trafi do hurtowni lub instalatora.

Kiedy inwestor wchodzi do hurtowni, często ma już w głowie wybraną markę pod wpływem instalatora.

Dlaczego tradycyjny marketing HVAC działa zbyt późno?

W tradycyjnym modelu sprzedaży producent dociera do inwestora, gdy system został już wybrany przez instalatora lub hurtownię.



✗ **Tradycyjny model:** Inwestor jest już w hurtowni, a decyzja o marce zapadła wcześniej pod wpływem wykonawcy.



✓ **Nasz model:** Twoja technologia pojawia się na etapie obliczeń OZC i projektu, kiedy lista zakupowa jest jeszcze otwarta.

Lider widoczności w branży HVAC.



Rok dynamicznej ekspansji (Marzec 2025 – Marzec 2026)

Twarde dane z Google Search Console potwierdzające wzrost.



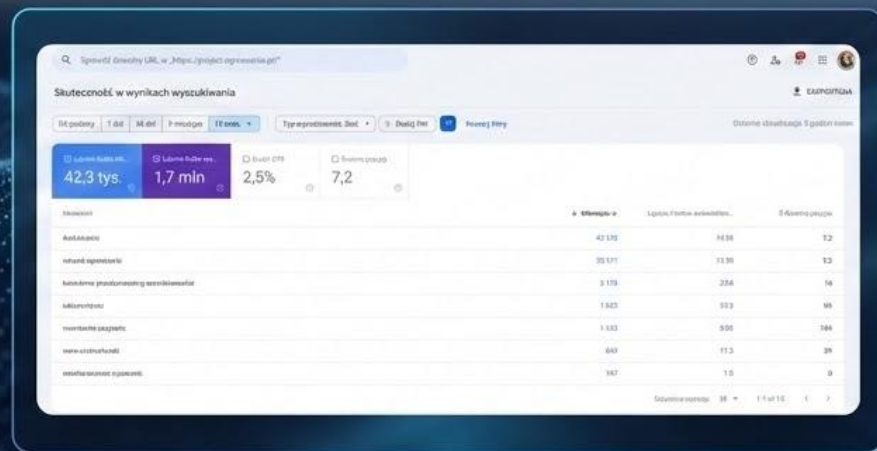
Skala: 1,7 mln wyświetleń w skali roku – budujemy standard rynkowy w Google.



Efektywność: 42 300 potencjalnych inwestorów sprowadzonych na portal bez płatnych reklam.



Dynamika: Wykres pokazuje, że największe wzrosty generujemy właśnie teraz (końcówka 2025 i początek 2026).



Dominacja w wynikach wyszukiwania (Google Search Console)

Ostatnie 3 miesiące: Grudzień 2025 – Marzec 2026

801 000 

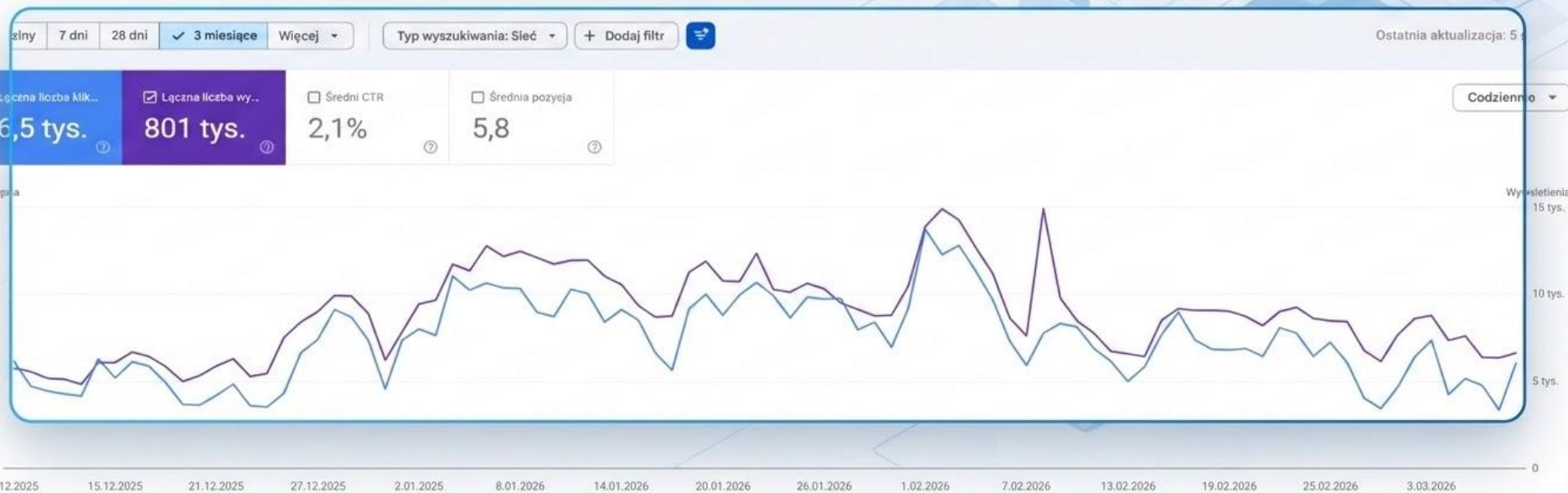
Tyle razy inwestorzy widzieli
nasze treści w Google.

16 500 

Tyle razy potencjalni klienci
kliknęli i weszli na portal.

5,8 

Nasza średnia pozycja w Google
(ściśta czołówka branży HVAC).



Architektura Dominacji – Tysiące Punktów Styku (Search Ecosystem)

Nie tylko zasięg, ale całkowita dominacja intencji zakupowej.



PONAD 2 500 FRAZ KLUCZOWYCH W TOP 10 GOOGLE

1. Filar I: Projekt i Fizyka (Inwestor na starcie)

- **Zakres:** Kalkulatory pętli, obliczenia OZC, dobór średnic, projektowanie online.
- **Dlaczego to ważne?** Tu rodzi się zapotrzebowanie. Państwa marka pojawia się jako pierwsza odpowiedź na techniczne „ile?” i „jak?”.

2. Filar II: Wybór Technologii (Bitwa o materiał)

- **Zakres:** Porównania PEX/PERT, wytrzymałość rur, normy ISO, bariery antydyfuzyjne.
- **Dlaczego to ważne?** Tu eliminujemy konkurencję. Państwa produkt staje się technicznym standardem rekomendowanym przez nasze analizy.

3. Filar III: Detale Instalacyjne (Inwestor w hurtowni)

- **Zakres:** Rozstaw rur, rotametry, rozdzielacze, grupy pompowe, automatyka.
- **Dlaczego to ważne?** Tu domykamy listę zakupową. Inwestor sprawdza u nas konkretne komponenty, zanim hurtownik zaproponuje mu zamiennik.

4. Filar IV: Optymalizacja i AI (Lojalność i Autorytet)


- **Zakres:** Regulacja przepływów, glikol, temperatura zasilania, współpraca z pompą ciepła.
- **Dlaczego to ważne?** To tutaj Google AI wybiera nas jako „oficjalne źródło prawdy”, budując najwyższy prestiż dla Partnera Technologicznego.





„Nasza strategia opiera się na dominacji w tysiącach niszowych, technicznych zapytań (Long Tail). To sprawia, że jesteśmy niewidoczni dla prostych kampanii reklamowych konkurencji, ale **wszehobecni** tam, gdzie inwestor szuka rzetelnej wiedzy inżynierskiej”.

Oficjalny Standard Techniczny w Erze Google AI

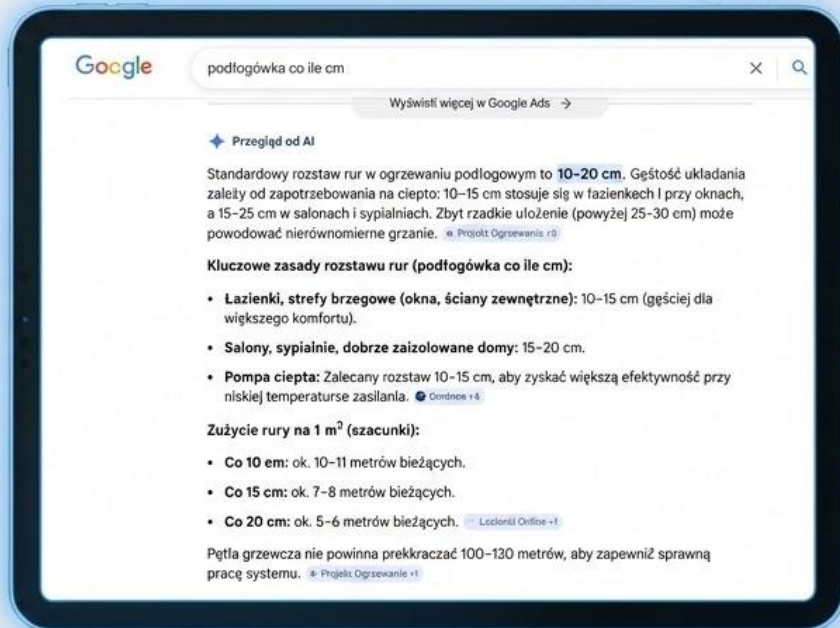
Jesteśmy "Źródłem Prawdy" dla algorytmów sztucznej inteligencji.

 **Autorytet ponad konkurencją:** Google AI wybiera nasze dane inżynierskie jako wzorzec odpowiedzi dla tysięcy inwestorów. Jesteśmy wskazywani przed największymi portalami handlowymi w kraju.

 **Dominacja w tysiącach zapytań:** Nasz ekosystem treści dominuje w **niezliczonej liczbie technicznych punktów styku**. Frazy takie jak „podłogówka co ile cm” to tylko wierzchołek góry lodowej.

 **Bezpośrednia rekomendacja AI:** W nowym modelu wyszukiwania, to sztuczna inteligencja decyduje, czyja technologia jest wiarygodna. Dzięki nam, Państwa marka staje się częścią odpowiedzi generowanej przez Google.

„Większość firm walczy o to, by być w linkach. My już tam jesteśmy, ale co ważniejsze – **my jesteśmy odpowiedzią**, którą Google AI podaje inwestorowi na tacy. Państwa produkt w naszych artykułach to produkt, który AI uznaje za standard rynkowy”.



DOWÓD DOMINACJI: AI Wybiera Nasze Treści jako Standard

Profil Użytkownika – Kto podejmuje decyzje?

Łączymy Państwa technologię z osobami, które realnie kształtują rynek HVAC w Polsce.



1. Inwestorzy Indywidualni: Budujący i Modernizujący



Profil: Osoby na etapie „czystej kartki” lub wyboru systemu. Największa grupa generująca zapytania o koszty i komfort.



Czego szukają: Rzetelnych odpowiedzi na pytania o realne oszczędności, trwałość rur i komfort ciepły.



Moment decyzji: Faza koncepcyjna – to tutaj zapada decyzja: „Chcę system marki X, bo ufam ich technologii”.



Państwa korzyść: Budowanie świadomości marki (Brand Awareness) jako standardu jakości, zanim inwestor spotka się z wykonawcą.



2. Wykonawcy i Instalatorzy: Eksperti w terenie



Profil: Fachowcy szukający konkretnych wytycznych montażowych, regulacji rozdzielaczy i parametrów pracy systemów.



Czego szukają: Wsparcia projektowego „na już”, instrukcji regulacji rotametrów i weryfikacji poprawności pętli.



Moment decyzji: Dobór komponentów do konkretnej realizacji. Jeśli instalator znajdzie u nas Państwa schemat – zamontuje Państwa system.



Państwa korzyść: Skrócenie ścieżki wsparcia technicznego i pozycjonowanie produktów jako „przyjaznych instalatorowi”.



3. Projektanci i Decydenci Techniczni



Profil: Inżynierowie analizujący zapotrzebowanie na ciepło (OZC) oraz tworzący szczegółową dokumentację instalacyjną.



Czego szukają: Precyzyjnych kalkulatorów, zgodności z normą PN-EN 1264 oraz gotowych bloków projektowych.



Moment decyzji: Faza projektu budowlanego i wykonawczego. To tutaj technologia zostaje „wpisana w projekt”.



Państwa korzyść: Integracja Państwa systemów z naszymi narzędziami obliczeniowymi sprawia, że stają się one naturalnym wyborem na etapie inżynierskim.

Nasza platforma to unikalny ekosystem, w którym **Inwestor** otrzymuje wizję, **Projektant** narzędzia, a **Wykonawca** rozwiązanie. Państwa marka, będąc obecna w tym procesie, staje się wspólnym mianownikiem dla wszystkich trzech grup decyzyjnych.

Model Partnerstwa Technologicznego.

Zintegruj swoje rozwiązania z najpopularniejszym portalem doradztwa technicznego w branży.

Narzędzia projektowe



- ✓ Integracja w kalkulatorach
- ✓ Rekomendacje komponentów
- ✓ Twoje schematy instalacyjne

Content ekspercki



- ✓ Artykuły i poradniki
- ✓ Przykłady realnych instalacji
- ✓ Case study technologii

Ekspozycja marki



- ✓ Prezentacja w projektach
- ✓ Status Partnera portalu
- ✓ Bezpośredni kanał do inwestora

Integracja Technologiczna – Twoja marka w sercu obliczeń

Państwa produkty jako domyślny wybór w procesie projektowym.



1. Integracja w Kalkulatorach (Engine Integration)

- **Zastosowanie:** Nasze autorskie kalkulatory OZC i doboru pętli to najczęściej odwiedzane sekcje portalu.
- **Możliwość:** Implementacja parametrów technicznych Państwa systemów (np. opory cieplne rur, wydajności rozdzielaczy) jako bazy dla generowanych wyników.
- **Efekt:** Inwestor otrzymuje wynik obliczeń oparty bezpośrednio na Państwa technologii.



2. Inteligentne Rekomendacje Komponentów

- **Zastosowanie:** System automatycznie sugeruje konkretne komponenty na podstawie wprowadzonych danych (np. powierzchnia, rodzaj wylewki, źródło ciepła).
- **Możliwość:** Wyświetlanie logotypu i nazwy Państwa systemu jako „Rekomendowane rozwiązanie” przy wynikach dotyczących rozstawu rur, liczby pętli czy temperatury zasilania.
- **Efekt:** Przekształcenie suchego wyniku technicznego w gotową listę zakupową Państwa marki.

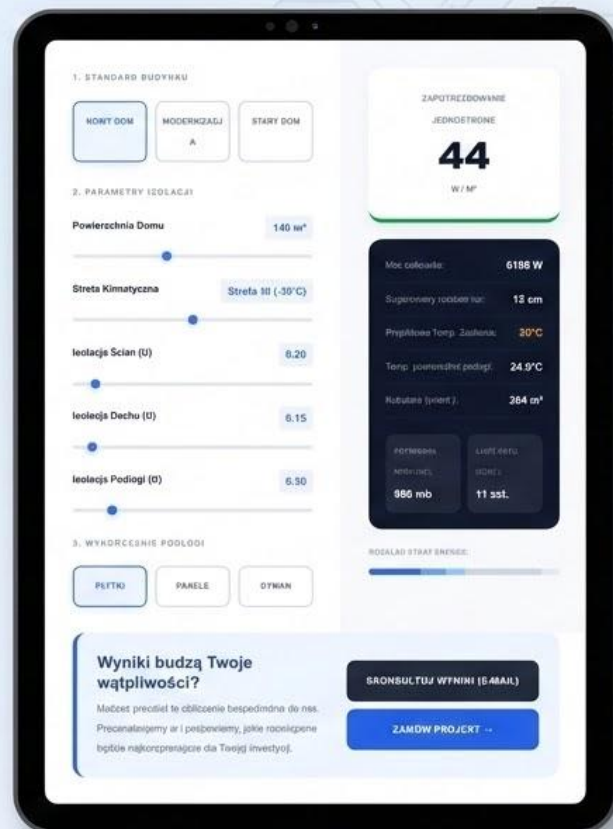


3. Aktywne Schematy i Dokumentacja

- **Zastosowanie:** Po zakończeniu obliczeń użytkownik szuka potwierdzenia w schematach.
- **Możliwość:** Podpięcie Państwa rysunków technicznych, przekrojów podłogi i instrukcji montażu jako materiałów edukacyjnych „krok po kroku”.
- **Efekt:** Państwa marka staje się standardem wykonawczym w oczach Inwestora i Wykonawcy.



„Nasze kalkulatory to nie tylko liczby – to **generatory decyzji zakupowych**. Ody użytkownik widzi, że do ogrzania jego domu potrzeba 880 mb rury, my dajemy mu od razu odpowiedź: *'To jest 5 kęgów rury marki X'*. Skracamy drogę od obliczeń do zamówienia u Państwa dystrybutora”.



Państwa produkty jako fundament rzetelnej wiedzy inżynierskiej.

1. Specjalistyczne Artykuły i Poradniki (Authority Building)

- Zastosowanie:** Tworzymy głębokie technicznie treści, które odpowiadają na realne obawy inwestorów, np. o zwrot z inwestycji czy koszty eksploatacji w 2026 roku.
- Możliwość:** Artykuły typu „Deep Dive” o Państwa technologii (np. przewago rur 5-warstwowych Państwa marki).
- Efekt:** Państwa marka jest postrzegana jako „źródło prawdy”, co drastycznie skracze proces decyzyjny klienta.

2. Case Studies i Realne Instalacje (Social Proof)

- Zastosowanie:** Prezentujemy konkretne wyliczenia i schematy oparte na rzeczywistych projektach.
- Możliwość:** Publikacja artykułów typu „Case Study” pokazujących Państwa komponenty w akcji (np. „Jak system X obniżył koszty ogrzewania w domu 140 m²”).
- Efekt:** Budowanie zaufania poprzez pokazanie praktycznego zastosowania produktów w konkretnych warunkach budowlanych.

3. Poradniki Techniczne i Kalkulatory Pomp (Utility Marketing)

- Zastosowanie:** Tworzymy narzędzia pomocnicze, jak np. kalkulatory doboru pomp obiegowych, które rozwiązują codzienne problemy instalatorów i projektantów.
- Możliwość:** Oficjalne lokowanie Państwa urzędem jako „rekomendowanych” bezpośrednio pod wynikami obliczeń.
- Efekt:** Państwa produkt pojawia się jako gotowe rozwiązanie w momencie, gdy użytkownik zidentyfikował potrzebę (np. potrzebna pompa o konkretnej charakterystyce).

„Nie tworzymy treści na chwilę. Nasze artykuły to tzw. Evergreen Content, dzięki wysokim pozycjom w Google i cytowaniem przez AI, procuje na wiverunek Państwa marki przez lata. Inwestor czytający o zwrocie z inwestycji szuka bezpieczeństwa – my dajemy mu to bezpieczeństwo, wskazując na Państwa technologię”.



Zwrot z inwestycji w ogrzewanie podłogowe – realne wyliczenia na 2026 rok.

przez Robert Kucharski /

Bony energooszczędne, Energooszczędne budownictwo, Instalacje grzewcze, Instalacje hydrauliczne, Kiercy energii, Koerty instalacji grzewczych, Koerty ogrzewania, Koerty ogrzewania podłogowego.



Kalkulator doboru pompy obiegowej w ogrzewaniu podłogowym.

przez Robert Kucharski /

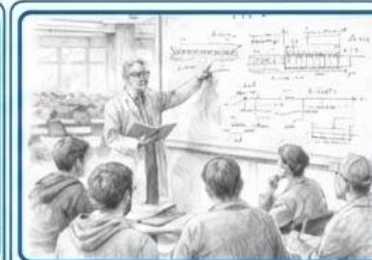
Hydraulika, Hydrauliczna grzewcza, Instalacje grzewcze, Instalacje hydrauliczne, Kalkulatory kociołowe, Ogrzewanie podłogowe, Pompy obiegowe, Poradniki instalacyjne, Poradniki techniczne, Porady eksperckie, Porady techniczne, Projektowanie instalacji, Projektowanie instalacji



Rozstaw rur w wodnym ogrzewaniu podłogowym.

przez Robert Kucharski /

Instalacje grzewcze, Ogrzewanie podłogowe, Poradniki instalacyjne, Poradniki techniczne, Porady eksperckie, Porady techniczne, Projektowanie systemów grzewczych, Projekty instalacji, Projekty instalacyjne, Projekty ogrzewania, Projekty techniczne, Radcaje rur grzewczych, Rozstaw rur ogrzewania, Rozstaw na podłogówce, Rozstaw rur w podłogowce, Rury do ogrzewania, Rury do podłogówek



PN-EN 1264: Norma, która definiuje ogrzewanie podłogowe.

przez Robert Kucharski /

Instalacje grzewcze, Instalacje hydrauliczne, Normy budowlane, Normy grzewcze, Normy techniczne, Ogrzewanie podłogowe, Poradniki instalacyjne, Poradniki techniczne, Projektowanie instalacji, Projektowanie instalacji grzewczych, Projektowanie ogrzewania, Projektowanie systemów grzewczych, Projekty instalacji, Projekty instalacyjne, Projekty ogrzewania

Totalna Dominacja Marki – Stała obecność w procesie zakupowym

Państwa marka jako stały towarzysz każdej decyzji inwestora.

1. Pływająca Belka Premium (Sticky Bar)



- **Zastosowanie:** Inteligentny baner widoczny na samej górze ekranu (desktop i mobile), który podąża za ruchem użytkownika podczas przewijania strony.
- **Możliwość:** Umieszczenie logo Partnera i dedykowanego przycisku CTA (np. „Sprawdź systemy Partnera”) na **każdej podstronie i w każdym artykule.**
- **Efekt:** 100% widoczności (Viewability) – marka jest obecna w świadomości użytkownika przez cały czas trwania sesji.

2. Strategiczna Reklama Natywna (In-Article & Post-Article)



- **Zastosowanie:** Banery i boksy informacyjne wplecione bezpośrednio w treść najbardziej poczytnych artykułów technicznych.
- **Możliwość:** Lokowanie produktów w środku tekstu (w momencie najwyższego skupienia) oraz na końcu artykułu jako „Rekomendowane rozwiązanie dla tej inwestycji”.
- **Efekt:** Przechwycenie uwagi użytkownika, który właśnie otrzymał dawkę wiedzy i szuka gotowych komponentów do realizacji.

3. Ekspozycja Globalna: Strona Główna i Zakładki



- **Zastosowanie:** Dominująca obecność wizualna w kluczowych sekcjach portalu: Strona Główna, „O nas”, „Porady” oraz wszystkie narzędzia obliczeniowe.
- **Możliwość:** Status „Głównego Partnera Technologicznego” widoczny w stepce i nagłówku całego ekosystemu Projekt-Ogrzewania.pl.
- **Efekt:** Budowa wizerunku potężnego lidera rynkowego, który wspiera merytorycznie rozwój nowoczesnych instalacji w Polsce.

„Nie oferujemy rotujących banerów, których nikt nie zauważa. Oferujemy **totalną dominację wizualną**. Dzięki pływającej belce i reklamie natywnej, Państwa technologia staje się dla inwestora domyślnym wyborem. To bezpośredni, najkrótszy kanał komunikacji między Państwa fabryką a budową inwestora”.

Cyfrowy Handlowiec – Skala nieosiągalna dla tradycyjnych struktur

Państwa technologia pracuje **24/7** – bez przerw, bez urlopów, z ogólnopolskim zasięgiem.



Skala: 10 000 merytorycznych prezentacji miesięcznie Tradycyjny model handlowy pozwala na kilkadziesiąt spotkań w miesiącu. Nasz portal wykonuje ich **10 000 w skali całego kraju**. To tak, jakby dla Państwa firmy pracował jednocześnie cały sztab wykwalifikowanych doradców technicznych.



Moment Decyzyjny: Jesteśmy tam, gdzie zapada wybór Inwestorzy planują budżety wieczorami i w weekendy. Projekt-Ogrzewania.pl edukuje i rekomenduje Państwa systemy dokładnie wtedy, gdy klient korzysta z kalkulatora – bez czekania na poniedziałek i otwarcie biura.



Dominacja nad „szumem” hurtowni Eliminujemy moment, w którym instalator w hurtowni próbuje zamienić Państwa produkt na inny. Edukujemy inwestora na etapie projektu – dzięki temu trafia on do punktu sprzedaży z **Państwa marką wpisana na listę zakupów**.



Efektywność Operacyjna: Maksymalizacja zwrotu (ROI) Zapewniamy dotarcie do tysięcy realnych leadów zakupowych przy całkowitej optymalizacji kosztów dotarcia (CAC). To najbardziej skalowalne narzędzie wsparcia sprzedaży w Państwa arsenale.



Autorytet Potwierdzony przez AI Skoro Google AI wybiera nasze dane do udzielania odpowiedzi, Państwa technologia automatycznie staje się **oficjalnym standardem rynkowym** w oczach klienta. Tego nie kupi się żadną tradycyjną reklamą.

Wniosek: Projekt-Ogrzewania.pl to nie jest kolejna powierzchnia reklamowa. To najnowocześniejszy, cyfrowy oddział handlowy, który merytorycznie deklasuje konkurencję i buduje Państwa przewagę rynkową w każdej minucie dnia.

ZAREZERWUJ STATUS LIDERA – ZDOMINUJ SWOJĄ KATEGORIĘ

Państwa technologia jako oficjalny standard portalu projekt-ogrzewania.pl



Gwarancja Wylączności rynkowej

W pakiecie **STRATEGICZNYM** oferujemy całkowitą blokadę konkurencji. W danej kategorii produktowej (np. systemy rur) promujemy tylko jedną, wybraną markę. Budujemy Państwa autorytet jako jedyne go słusznego wyboru dla tysięcy inwestorów.



Zasada Pierwszeństwa (First-Move Advantage)

Ze względu na status „fródlia prawdy” dla Google AI, liczba miejsc partnerskich jest ściśle limitowana. Podpisanie umowy przez Partnera Strategicznego w danej kategorii automatycznie zamyka dostęp do kluczowych sekcji portalu dla pozostałych firm z branży.



Inwestycja w Gwałtowny Wzrost

Gwarantujemy stale warunki współpracy przy utrzymaniu obecnej dynamiki rozwoju (+2427% r/r). Zabezpieczają Państwo najwyższe zasięgi w branży HVAC na preferencyjnych warunkach, zanim portal osiągnie kolejny próg skali.

MODELE WSPÓŁPRACY (DOSTĘPNOŚĆ LIMITOWANA):

1. STRATEGICZNY (Totalna Dominacja):

Pelna wylączność, integracja z kalkulatorami, stała obecność wizualna (Sticky Bar) na każdej podstronie. Status Głównego Patrona Portalu.

2. MERYTORYCZNY (Ekspert Sekcji):

Silna obecność w wybranych obszarach technicznych i narzędziach.

3. WSPIERAJĄCY (Zaufana Marka):

Ekspozycja logotypu i status oficjalnego Partnera Technologicznego.

Zapraszam do rozmowy o przejęciu roli lidera: Robert Kucharski

Właściciel portalu projekt-ogrzewania.pl | 📞 +48 794 358 367 | ✉️ rkstudio.rk@outlook.com