

Cennik współpracy HVAC

Robert Kucharski

Fractional Head of Technical Marketing & Product Education

Zewnętrzny szef marketingu technicznego i edukacji produktowej - HVAC i hydraulika instalacji.

Łączę praktykę projektową, wiedzę o instalacjach i edukację rynku. Pomagam producentom wyjaśniać wartość technologii wtedy, gdy inwestor ustala parametry, wybiera rozwiązanie i przygotowuje listę zakupową.

[Zobacz ofertę i ceny](#)



Specjalista HVAC
Projektant instalacji grzewczych
Autor Projekt-Ogrzewania.pl

[Profil na LinkedIn](#)

OFERTA DO POBRANIA I PREZENTACJI

Wybierz cel współpracy

Kliknij wybraną część. Każda strona ma również skrót do kontaktu i spisu treści.

01 **Moja rola i zasięg**
Fractional Head, doświadczenie i kanały dotarcia

02 **Stała praca dla producenta**
Pakiety 40 i 60 godzin miesięcznie

03 **Obecność marki na portalu**
Publikacje, kampanie i partnerstwo kategorii

04 **Wyłączność kategorii**
Produkty, kanały i zasady partnerstwa

05 **Opracowania i edukacja**
Audyty, artykuły, moduły i akademia techniczna

06 **Projekty i kalkulatory**
Rekomendacje, ekspozycja i przykłady narzędzi

07 **Autorstwo i zasady publikacji**
Weryfikacja, odpowiedzialność i współpraca

08 **Pierwsze 90 dni**
Analiza, wdrożenie i pomiar efektów

09 **Najczęstsze pytania**
Pełne odpowiedzi dotyczące oferty

10 **Kontakt i cennik online**
E-mail, telefon, WhatsApp i formularz

Zewnętrzny szef marketingu technicznego

Zewnętrzny szef marketingu technicznego i edukacji produktowej - HVAC i hydraulika instalacji.

W tym modelu współpracy producent angażuje mnie, **Roberta Kucharskiego**, do prowadzenia uzgodnionego obszaru marketingu technicznego i edukacji produktowej w określonym wymiarze czasu. Ustalamy zakres odpowiedzialności, plan działań i rezultaty. Łączę wiedzę o instalacjach grzewczych i hydraulice z komunikacją produktu oraz wsparciem zespołu producenta.

01

Fractional Head - prowadzenie obszaru w ustalonym wymiarze czasu

Przejmuję odpowiedzialność za uzgodniony kierunek działań. Współpracuję z zespołem technicznym, marketingiem i sprzedażą producenta, ustalam priorytety i podsumowuję wykonane prace.

02

Technical Marketing - marketing techniczny HVAC

Przekładam dokumentację, parametry, obliczenia i doświadczenie projektowe na komunikację wartości produktu. Wyjaśniam jego zastosowanie, warunki doboru i ograniczenia oraz przygotowuję materiały wspierające sprzedaż.

03

Product Education - edukacja produktowa dla producentów

Tworzę opracowania, poradniki, kalkulatory i materiały szkoleniowe dla inwestorów, instalatorów, projektantów oraz handlowców. Pomagam zrozumieć technologię, poprawnie dobrać rozwiązanie i ocenić jego rolę w instalacji.

TECHNICZNA ODPOWIEDŹ MOŻE POPRZEDZAĆ WYBÓR PRODUCENTA

Wiedza, doświadczenie i własny kanał dotarcia

Projekt-Ogrzewania.pl odpowiada na pytania o ogrzewanie podłogowe, źródła ciepła, hydraulikę i automatykę. Producent może dotrzeć do odbiorcy w momencie, w którym wymagania techniczne zaczynają decydować o zakupie.

≈ **10 000**

unikalnych użytkowników miesięcznie

Ruch na portalu skupionym na ogrzewaniu i decyzjach instalacyjnych.

≈ **100 000**

ekspozycji miesięcznie w odpowiedziach AI

Widoczność treści portalu w odpowiedziach generowanych przez sztuczną inteligencję.

1000+

projektów i analiz technicznych

Doświadczenie Roberta Kucharskiego z rzeczywistych inwestycji i pytań klientów.

Źródło: dane własne serwisu i informacje operacyjne Roberta Kucharskiego. Aktualizacja informacji: październik 2026. Ekspozycje w AI i użytkownicy portalu to odrębne wskaźniki.

Przykłady organicznej dystrybucji na Facebooku

191 787

zasięgu pierwszej publikacji

Źródło: dane Meta Business Suite dla dwóch publikacji prezentowanych na stronie współpracy. Odbiorcy obu postów mogą się pokrywać; są to wyniki konkretnych materiałów.

107 785

zasięgu drugiej publikacji

Zobacz prezentację kanałów i przykłady zasięgów

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Co robię dla producenta HVAC?

Prowadzę uzgodniony obszar marketingu technicznego i edukacji produktowej. Ustalam kierunek, przygotowuję materiały i narzędzia oraz współpracuję z zespołem producenta.

01

Strategia marketingu technicznego

Wybór odbiorców, problemów, tematów i kanałów. Plan działań oparty na zastosowaniu produktu oraz realnych pytaniach rynku.

02

Komunikacja wartości produktu

Przełożenie parametrów, obliczeń i ograniczeń na argumenty zrozumiałe dla inwestora, wykonawcy i projektanta.

03

Edukacja produktowa

Poradniki, przykłady zastosowań, szkolenia, webinary oraz materiały wyjaśniające dobór i współpracę urządzeń.

04

Kalkulatory i konfigurator

Narzędzia z określonymi jednostkami, danymi wejściowymi, założeniami i granicami stosowania wyniku.

05

Wsparcie sprzedaży

Checklisty, materiały doborowe, odpowiedzi na pytania klientów oraz scenariusze prezentacji dla handlowców.

06

Informacje zwrotne dla produktu

Pytania inwestorów i instalatorów, problemy z dokumentacją oraz rekomendacje dla zespołu technicznego producenta.

Wspólny punkt wyjścia: poznanie technologii, jej zastosowań i dostępnej dokumentacji. Następnie ustalamy zakres odpowiedzialności, dostępny czas oraz rezultaty do odbioru.

STAŁA WSPÓŁPRACA BEZPOŚREDNIO ZE MNA

Cennik Fractional Head

Stałe prowadzenie obszaru

Fractional Head · 40 godzin**20 000 zł / mies.**

netto · B2B · miesięcznie

Dla producenta, który chce uporządkować marketing techniczny i systematycznie rozwijać edukację produktową.

- 40 godzin pracy miesięcznie; stawka bazowa 500 zł netto/h.
- Plan na 90 dni i miesięczne priorytety.
- Opracowanie lub weryfikacja materiałów w ustalonej puli godzin.
- Współpraca z marketingiem, sprzedażą i działem technicznym.

Minimum 3 miesiące. Prace i spotkania rozliczamy w jednej puli godzin.

[Omów zakres współpracy](#)

Rozszerzone zaangażowanie

Fractional Head · 60 godzin**30 000 zł / mies.**

netto · B2B · miesięcznie

Dla producenta rozwijającego równolegle kilka materiałów, narzędzi lub programów edukacyjnych.

- 60 godzin pracy miesięcznie; stawka bazowa 500 zł netto/h.
- Prowadzenie programu marketingu technicznego i edukacji.
- Koordynacja prac nad treściami, narzędziami i wsparciem sprzedaży.
- Raport postępu oraz rekomendacje wynikające z pytań rynku.

Minimum 3 miesiące. Ilość opracowań wynika z ich złożoności i dostępnego czasu.

[Omów zakres współpracy](#)

Jak rozliczamy zakres? Materiały, narzędzia, konsultacje i spotkania mieszczą się w puli 40 lub 60 godzin. Dodatkowe prace wymagają wcześniejszego uzgodnienia. Publikacje na Projekt-Ogrzewania.pl, budżet reklamowy i wyłączność kategorii mają osobny zakres w ofercie.

PUBLIKACJA EKSPERCKA / REGULARNA OBECNOŚĆ

Obecność marki na Projekt-Ogrzewania.pl

Wybierz zakres obecności marki w portalu i uzgodnionych kanałach społecznościowych. Pakiety obejmują tworzenie wskazanych materiałów oraz ich organiczną dystrybucję.

Jeden temat · jeden materiał**Publikacja ekspercka****od 6 000 zł**

netto · B2B · jednorazowo

Przedstawienie technologii w kontekście konkretnego problemu inwestora lub instalatora.

- 1 autorski artykuł techniczny Roberta Kucharskiego z analizą zastosowania produktu.
- 1 grafika oraz publikacja na Projekt-Ogrzewania.pl.
- 2 materiały promocyjne: Facebook i LinkedIn.
- Podsumowanie wyników po 30 dniach od publikacji.

Zakres tematu i okres utrzymania publikacji zapisujemy w ofercie. Nie przyjmujemy gotowych artykułów sponsorowanych z płatnymi linkami wychodzącymi.

Omów zakres współpracy**Program miesięczny****Regularna obecność marki****od 10 000 zł / mies.**

netto · B2B · miesięcznie

Stała komunikacja marki w otoczeniu wiedzy o ogrzewaniu i hydraulice instalacji.

- 1 publikacja ekspercka miesięcznie.
- 2 materiały promocyjne miesięcznie w uzgodnionych kanałach.
- Karta partnera w ustalonej sekcji portalu.
- Miesięczny raport i plan kolejnego materiału.

Współpraca od 3 miesięcy. Zakres ekspozycji ustalamy przed rozpoczęciem.

Omów zakres współpracy

PUBLIKACJE I PARTNERSTWO TECHNOLOGICZNE

Kampania edukacyjna i Partner kategorii

Rozwój komunikacji kategorii**Kampania edukacyjna****od 20 000 zł / mies.**

netto · B2B · miesięcznie

Połączenie materiałów, strony kampanii i dystrybucji wokół wybranej technologii.

- 2 publikacje eksperckie miesięcznie.
- 4 materiały promocyjne miesięcznie.
- Przygotowanie strony kampanii na portalu w pierwszym miesiącu.
- Plan tematów, spotkanie miesięczne i raport.

Współpraca od 3 miesięcy. Narzędzia niestandardowe wyceniamy osobno.

Omów zakres współpracy**Wyłączność w cenie****Partner kategorii****od 30 000 zł / mies.**

netto · B2B · miesięcznie

Rezerwacja ustalonej kategorii produktowej dla jednej marki i wspólny program edukacji rynku.

- Wyłączność komercyjna w jednej uzgodnionej kategorii.
- 2 publikacje eksperckie i 4 materiały promocyjne miesięcznie.
- Strona partnera oraz ustalone miejsca obecności marki.
- Plan na 90 dni, spotkanie miesięczne i raport wyników.

Program 12-miesięczny. Kategorie, kanały i zasady wyłączności określa umowa. Cena końcowa zależy od kategorii produktowej, zakresu wyłączności, skali ekspozycji i potencjału pozyskiwania zapytań.

Omów zakres współpracy

Dobór pakietu: kategorię, tematy, miejsca obecności i terminy zapisujemy w ofercie. Płatne reklamy oraz dodatkowe narzędzia techniczne wyceniamy osobno. Szersze możliwości przedstawia [strona współpracy z producentami HVAC](#).

WYŁĄCZNOŚĆ W CENIE PARTNERSTWA

Jedna marka jako partner ustalonej kategorii

Rezerwujesz komercyjne partnerstwo w określonym segmencie produktowym. W tym zakresie prowadzimy wspólny program edukacji i obecności marki, a zasady obejmują także równoległą współpracę strategiczną z bezpośrednimi konkurentami.

od 30 000 zł netto miesięcznie

Program 12-miesięczny. Wyłączność w jednej kategorii.

Cena końcowa zależy od kategorii produktowej, zakresu wyłączności, skali ekspozycji i potencjału pozyskiwania zapytań.

PRZYKŁADOWE KATEGORIE

Rury do podłogówki · Rozdzielacze · Pompy ciepła · Kotły gazowe · Bufory · Sprzęgła · Automatyka · Pompy obiegowe · Filtry i separatory · Rekuperacja

Zapytaj o dostępność kategorii

Zakres wyłączności określamy przed startem

Konkretna kategoria

Lista produktów objętych rezerwacją. Szerszy katalog marki nie rozszerza automatycznie zakresu partnerstwa.

Wskazane kanały

Projekt-Ogrzewania.pl i kanały dystrybucji zapisane w umowie. Inne serwisy i formaty wymagają uzgodnienia.

Jeden partner komercyjny

W zarezerwowanym zakresie nie prowadzę równoległego partnerstwa ani współpracy strategicznej z bezpośrednim konkurentem.

Techniczna wiarygodność

Przykłady zastosowań i dobór rozwiązań wynikają z wymagań instalacji oraz danych technicznych. Materiały komercyjne są oznaczane.

Program i raport

Plan na 90 dni, zakres publikacji, spotkania i pomiar efektów. Warunki zakończenia współpracy zapisujemy w umowie.

OPRACOWANIA DLA PRODUCENTA

Konsultacja, audyt i artykuł ekspercki

Możesz rozpocząć od konkretnego zadania albo zbudować większy program edukacyjny pod własną marką. Ceny zależą od liczby materiałów, złożoności obliczeń i sposobu wdrożenia.

Ceny netto B2B. Terminy orientacyjne liczymy od uzgodnienia zakresu i otrzymania kompletu danych.

Konsultacja techniczna lub strategiczna

Termin do uzgodnienia

500 zł

godzina

Analiza produktu, dokumentacji, przekazu, narzędzia lub planu marketingu technicznego.

Audyt materiałów i mapa tematów

Orientacyjnie 7-10 dni roboczych

8 000-12 000 zł

jednorazowo

Przegląd 20-80 adresów, karta błędów i priorytetów, mapa 12 tematów oraz 2 schematy wzorcowe z checklistą doboru. Liczbę i złożoność materiałów uzgadniamy w zakresie.

Artykuł ekspercki dla producenta

Termin zależny od tematu

4 500-7 000 zł

jednorazowo

Opracowanie techniczne, zwykle 3-5 tys. słów, z analizą zastosowania, obliczeniami i źródłami. Materiał do wykorzystania w kanałach producenta.

NARZĘDZIA I SZKOLENIA POD MARKĄ PRODUCENTA

Moduł edukacyjny, akademia i opieka

Pełny moduł edukacyjny

Orientacyjnie 10-14 dni roboczych

10 000-16 000 zł

jednorazowo

Artykuł, schemat techniczny SVG lub DWG, kalkulator z założeniami i walidacją, checklista PDF oraz scenariusz filmu 5-7 minut.

Akademia techniczna pod marką producenta

Orientacyjnie 8-12 tygodni

90 000-140 000 zł

jednorazowo

10 modułów szkoleniowych, platforma LMS, 10 kalkulatorów, 20 schematów, testy wiedzy, dokumenty ukończenia, 2 webinary i materiały dla handlowców. Szczegóły wdrożenia ustalamy przed wyceną.

Opieka nad akademią i narzędziami

Po uruchomieniu programu

5 000-8 000 zł

miesięcznie

Aktualizacja parametrów i materiałów, weryfikacja narzędzi oraz wsparcie w limicie określonym w umowie.

Materiały pod marką producenta: zakres przekazania kodu, dokumentacji, schematów oraz praw do wykorzystania i modyfikacji ustalamy przed rozpoczęciem. Każde narzędzie ma opis danych wejściowych, założeń i sposobu weryfikacji.

PRACA DLA FIRMY I PARTNERSTWO PORTALU

Dobierz model do celu

Fractional Head w Twojej firmie

Potrzebujesz osoby, która prowadzi marketing techniczny, wspiera zespół i przygotowuje materiały dla Twoich kanałów. Wybieramy pulę czasu oraz zakres odpowiedzialności.

- Plan prac i priorytety.
- Weryfikacja techniczna i tworzenie opracowań.
- Współpraca z zespołem producenta.

[Porozmawiajmy o celu](#)

Partner kategorii na portalu

Potrzebujesz obecności marki w istniejącym kanale dotarcia do inwestorów. Rezerwujemy kategorię i realizujemy uzgodniony program publikacji oraz dystrybucji.

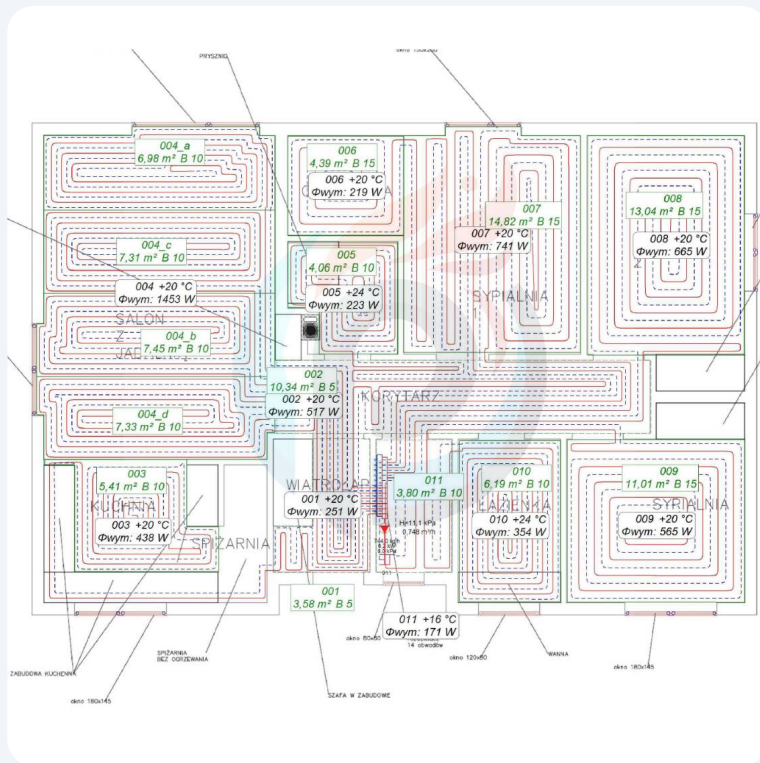
- Wyłączność w ustalonej kategorii.
- Materiały i miejsca obecności marki.
- Raportowanie wyników programu.

[Porozmawiajmy o celu](#)

Połączenie obu modeli: przygotowuję jedną ofertę z określonym czasem mojej pracy, zakresem partnerstwa i łączną ceną. Pakiet Partner kategorii z ceną od 30 000 zł miesięcznie nie zawiera automatycznie pakietu 60 godzin Fractional Head.

Rozwiązanie producenta w dokumentacji

Jako projektant mogę połączyć technicznie uzasadnioną rekomendację produktu z dokumentacją konkretnej inwestycji. Moje narzędzia dla inwestorów dają dodatkowe miejsce prezentacji rozwiązania i możliwość przejścia do zapytania o produkt.



Rury, rozdzielacze, pompy obiegowe, armatura lub automatyka mogą zostać wskazane w projekcie, opisie technicznym albo zestawieniu materiałów - po sprawdzeniu ich przydatności w konkretnej instalacji.

- Rekomendacja produktu lub systemu oparta na wymaganiach projektu i dokumentacji technicznej.
- Możliwość przekazania zapytania inwestora do handlowca wyznaczonego przez producenta.
- Odbiorcą może być producent, partner producenta, hurtownia lub dystrybutor.

Producent wskazuje osobę lub firmę odpowiedzialną za obsługę zapytań.
Uzgadniamy zakres kategorii i dokumentacji oraz sposób przekazania kontaktu.

Wycena indywidualna · po ustaleniu zakresu rekomendacji projektowych i obsługi zapytań.

Zobacz przykładową dokumentację

Kliknij rysunek, aby zobaczyć pełny obraz projektu.

Zasady rekomendacji i przekazywania kontaktu: dobór produktu wynika z wymagań instalacji. Zapytanie przekazujemy na życzenie inwestora, z jasną informacją o odbiorcy i celu przekazania danych. Współpraca komercyjna jest oznaczana, a uzgodniona wyłączność Partnera kategorii pozostaje wiążąca.

WYŁĄCZNIE MATERIAŁ JUŻ OPUBLIKOWANY NA PROJEKT-OGRZEWANIA.PL

Ekspozycja w istniejącym kalkulatorze

Ta oferta dotyczy wyłącznie ekspozycji marki lub produktu w materiale, który jest już opublikowany na **Projekt-Ogrzewania.pl**. Użytkownik określa parametry instalacji, analizuje wynik i szuka rozwiązania. W tym miejscu możemy wdrożyć oznaczony moduł producenta: prezentację pasującego produktu, przejście na jego stronę lub możliwość wysłania zapytania.

od 1 000 zł

netto / miesiąc / jeden materiał

netto · B2B · za jeden materiał z
kalkulatorem**już opublikowany na
Projekt-Ogrzewania.pl****Omów ekspozycję**

Tylko ekspozycja w już opublikowanym materiale

Miesięczna opłata obejmuje obecność marki lub produktu w wybranym, już opublikowanym materiale z kalkulatorem na **Projekt-Ogrzewania.pl**.

Możliwe formy: **przekierowanie do producenta, zapytanie e-mail lub kontakt do wskazanego handlowca**. Produkt prezentujemy w kontekście danych i warunków technicznych użytkownika.

Cena nie obejmuje przygotowania nowego artykułu, publikacji nowego materiału ani stworzenia nowego kalkulatora. Zakres ekspozycji zapisujemy w ofercie. Rozbudowę narzędzia, formularze i niestandardowe automatyzacje wyceniamy osobno.

Poniżej cztery przykłady materiałów z kalkulatorami już opublikowanych na Projekt-Ogrzewania.pl, w których możemy uzgodnić miejsce ekspozycji marki lub produktu. Ekspozycja nie obejmuje gwarantowanej liczby zapytań ani wyłączności. Dostępność kategorii sprawdzamy przed rozpoczęciem.

PRZYKŁADY OPUBLIKOWANYCH MATERIAŁÓW Z KALKULATORAMI

Cztery narzędzia. Cztery konteksty decyzji.

01 / Powierzchnia · pętle · przepływy**Kalkulator ogrzewania podłogowego**

Obliczenia ilości rur, podziału na pętle, przepływów i orientacyjnej hydrauliki instalacji.

Możliwe miejsce ekspozycji: System rur, rozdzielacz lub automatyka - w kontekście parametrów instalacji i warunków zastosowania.

[Otwórz kalkulator](#)**02 / Rodzaj płynu · stężenie · ochrona przed zamarzaniem****Kalkulator glikolu do instalacji CO**

Narzędzie do obliczeń ilości płynu, zmiany stężenia i analizy ochrony instalacji przed zamarzaniem.

Możliwe miejsce ekspozycji: Płyn instalacyjny z uwzględnieniem rodzaju układu, wymaganej ochrony i danych technicznych producenta.

[Otwórz kalkulator](#)**03 / Budynek · taryfa · koszty obu systemów****Bufor z grzałkami czy pompa ciepła?**

Porównanie kosztów ogrzewania i całkowitych kosztów inwestycji na podstawie założeń użytkownika.

Możliwe miejsce ekspozycji: Bufor, grzałki lub pompa ciepła - przy analizie kosztów i parametrów rozpatrywanych rozwiązań.

[Otwórz kalkulator](#)**04 / Przepływ Q · wysokość H · krzywa pompy****Kalkulator doboru pompy obiegowej**

Analiza wymaganego punktu pracy pompy obiegowej w ogrzewaniu podłogowym oraz charakterystyk układu.

Możliwe miejsce ekspozycji: Pompa o charakterystyce odpowiadającej obliczeniom, z uwzględnieniem warunków instalacji i regulacji.

[Otwórz kalkulator](#)

Mój podpis oznacza moją pracę merytoryczną

Materiały publikowane pod moim nazwiskiem są efektem mojej pracy nad technologią, dokumentacją i zastosowaniem w instalacji. Współpracując ze mną, producent otrzymuje autorskie opracowanie oparte na wiedzy technicznej i praktyce projektowej.

Osobiście opracowuję i weryfikuję materiały publikowane pod moim nazwiskiem. Odpowiadam za przyjęte założenia, interpretację parametrów i przedstawione wnioski.

Sprawdzam dokumentację, warunki zastosowania i ograniczenia rozwiązania. Łączę dane producenta z obliczeniami oraz doświadczeniem projektowym, aby materiał pomagał inwestorowi lub wykonawcy podjąć uzasadnioną decyzję techniczną. Karty techniczne, normy i dokumentacja są źródłami. Moim autorskim wkładem jest ich analiza, interpretacja i odniesienie do konkretnej instalacji.

Osobiste autorstwo opracowania

Analizuję technologię, opracowuję temat i przygotowuję wyjaśnienia, obliczenia oraz wnioski. Przekładam parametry produktu na jego rolę w całym systemie grzewczym lub hydraulicznym.

Osobista weryfikacja techniczna

Sprawdzam źródła, dane wejściowe, jednostki, założenia i poprawność obliczeń. Wskazuję ograniczenia wyniku oraz parametry, które trzeba potwierdzić w dokumentacji lub konkretnej instalacji.

Rekomendacje wynikają z parametrów

Producent dostarcza dokumentację i informacje o rozwiązaniu. Oceniam, jakie zastosowania są uzasadnione technicznie i jakie warunki muszą zostać spełnione. Współpraca komercyjna jest jawna.

Odpowiedzialność za wnioski i podpis

Materiał oznaczony nazwiskiem Robert Kucharski musi przejść przez moją pracę merytoryczną. Odpowiadam za jego treść i sposób przedstawienia technologii, jej zastosowań oraz ograniczeń.

AUTORSKIE OPRACOWANIA I OZNACZENIE WSPÓŁPRACY

Zasady publikacji i współpracy

Nie autoryzuję cudzych tekstów reklamowych

Nie udostępniam swojego nazwiska do firmowania gotowych materiałów przygotowanych przez inne osoby.

Nie publikuję dostarczonego tekstu reklamowego pod swoim podpisem ani jako mojej rekomendacji. Moje nazwisko wskazuje na osobiste opracowanie i weryfikację materiału.

Pakiet **Publikacja ekspercka** dotyczy mojego autorskiego opracowania. Temat i zakres ustalamy przed rozpoczęciem, a współpraca komercyjna jest czytelnie oznaczona.

Nie sprzedajemy artykułów sponsorowanych z linkami wychodzącymi

Nie przyjmujemy dostarczonych tekstów reklamowych z płatnymi linkami poza portal.

Publikacji w tym modelu nie można zamówić przez **WhitePress, Linkhouse** ani poprzez bezpośrednie zlecenie. Nie publikujemy cudzych artykułów reklamowych jako materiałów napisanych lub rekomendowanych przez Roberta Kucharskiego.

Przekierowania w kalkulatorach: link do producenta lub produktu jest możliwy w uzgodnionym, oznaczonym module komercyjnym kalkulatora. Ta forma współpracy nie daje możliwości zakupu linku w treści artykułu ani wykorzystania mojego nazwiska jako podpisu pod dostarczonym tekstem.

OD POZNANIA TECHNOLOGII DO PROGRAMU DZIAŁAŃ

Pierwsze 90 dni współpracy

Plan dopasowujemy do wybranego modelu współpracy i dostępnych materiałów producenta.

01

Analiza i plan

Dni 1-30. Poznanie produktów, dokumentacji i pytań klientów. Uzgodnienie odbiorców, zakresu, priorytetów i wskaźników.

02

Przygotowanie i wdrożenie

Dni 31-60. Realizacja pierwszych opracowań, narzędzi lub publikacji. Weryfikacja techniczna i odbiór ustalonego zakresu.

03

Pomiar i dalszy rozwój

Dni 61-90. Ocena odbioru materiałów, zebranie pytań i ustalenie kolejnych działań na podstawie danych.

Prześlij markę, kategorię i cel

O AUTORZE I PARTNERZE WSPÓŁPRACY

Łączę praktykę projektową z komunikacją



Robert Kucharski

Specjalista HVAC i hydrauliki instalacji. Projektant instalacji grzewczych oraz autor i właściciel Projekt-Ogrzewania.pl.

Specjalizuję się w ogrzewaniu podłogowym, obliczeniach cieplnych i hydraulice instalacji. Mam doświadczenie z ponad 1000 projektów i analiz technicznych. Na portalu wyjaśniam zależności pomiędzy budynkiem, źródłem ciepła, przepływami, automatyką i wymaganiami wykonawczymi.

Współpraca z producentem może obejmować rury i rozdzielacze, pompy ciepła i kotły, bufory i sprzęgła, pompy obiegowe, armaturę, filtry, sterowanie oraz wentylację. Punktem wyjścia jest zawsze zastosowanie produktu w całym systemie.

Tworzę materiały dla inwestorów, wykonawców i projektantów. Opracowania opieram na dokumentacji, założeniach obliczeniowych i technicznie uzasadnionych przykładach.

[Profil autora i publikacje](#)[Profil zawodowy na LinkedIn](#)[Przejdź do bazy wiedzy Projekt-Ogrzewania.pl](#)

CENY, ZAKRES, WYŁĄCZNOŚĆ I ZASADY

Najczęstsze pytania

01. Na czym polega współpraca z Fractional Head of Technical Marketing & Product Education?

To stałe prowadzenie uzgodnionego obszaru marketingu technicznego i edukacji produktowej w częściowym wymiarze czasu. Robert Kucharski przygotowuje plan, ustala priorytety, tworzy lub weryfikuje materiały i współpracuje z marketingiem, sprzedażą oraz działem technicznym producenta.

02. Ile kosztuje stała współpraca z Robertem Kucharskim?

Pakiet 40 godzin kosztuje 20 000 zł netto miesięcznie, a pakiet 60 godzin 30 000 zł netto miesięcznie. Stawka bazowa wynosi 500 zł netto za godzinę. Prace, konsultacje i spotkania mieszczą się w jednej ustalonej puli czasu. Minimalny okres tych pakietów to 3 miesiące.

03. Ile kosztuje obecność marki na Projekt-Ogrzewania.pl?

Publikacja ekspercka zaczyna się od 6 000 zł netto jednorazowo. Regularna obecność marki kosztuje od 10 000 zł netto miesięcznie, kampania edukacyjna od 20 000 zł netto miesięcznie, a partnerstwo kategorii z wyłącznością od 30 000 zł netto miesięcznie. Zakres każdego pakietu jest opisany w cenniku.

04. Co obejmuje wyłączność Partnera kategorii?

Pakiet z ceną od 30 000 zł netto miesięcznie obejmuje jednego partnera komercyjnego w konkretnej kategorii produktowej. Wyłączność obowiązuje na Projekt-Ogrzewania.pl i w kanałach wskazanych w umowie. W tym zakresie nie prowadzę równoległego partnerstwa ani współpracy strategicznej z bezpośrednim konkurentem. Lista produktów, kanały i czas obowiązywania są określone przed startem.

Najczęstsze pytania / 2

05. Czy wyłączność obejmuje wszystkie produkty producenta?

Wyłączność obejmuje kategorię zapisaną w umowie, np. rury do ogrzewania podłogowego, rozdzielacze, pompy ciepła lub bufory. Szerszy katalog producenta nie rozszerza automatycznie zakresu rezerwacji. Kolejne kategorie wymagają osobnego uzgodnienia zakresu i wynagrodzenia.

06. Czy Partner kategorii otrzymuje 60 godzin pracy Fractional Head?

Pakiet Partner kategorii obejmuje program publikacji, obecność marki i wyłączność opisane w cenniku. Pakiet Fractional Head obejmuje określony czas pracy na potrzeby producenta. Przy połączeniu obu modeli przygotowuję wspólną ofertę z wyraźnie określonym czasem, zakresem i ceną.

07. Jak długo trwa partnerstwo kategorii?

Partnerstwo kategorii planowane jest na 12 miesięcy. Pierwsze 90 dni służy przygotowaniu i wdrożeniu programu. Umowa określa kategorię, kanały, harmonogram, zasady wyłączności oraz warunki zakończenia współpracy. Pakiety Fractional Head, Regularna obecność marki i Kampania edukacyjna zaczynają się od 3 miesięcy.

08. Czy ceny zawierają VAT i budżet reklamowy?

Wszystkie ceny na tej stronie są cenami netto B2B. VAT jest rozliczany zgodnie z fakturą. Budżet płatnych reklam, zewnętrzne licencje i koszty dodatkowych wykonawców są uzgadniane osobno, jeśli są potrzebne. Pakiety portalowe obejmują wskazaną w nich dystrybucję organiczną.

09. Czy można zamówić sam audyt, artykuł lub kalkulator?

Można rozpocząć od konsultacji, audytu lub pojedynczego materiału. Pełny moduł edukacyjny obejmuje artykuł, schemat, kalkulator, checklistę i scenariusz filmu. Samodzielne narzędzie wyceniam po ustaleniu danych wejściowych, obliczeń, interfejsu i sposobu wdrożenia.

10. Jakie prawa do materiałów otrzymuje producent?

Zakres wykorzystania, modyfikacji i oznaczenia materiałów marką producenta ustalamy w ofercie i umowie. Przy narzędziach określamy również przekazanie kodu i dokumentacji. Publikację na portalu oraz wykorzystanie materiału w kanałach producenta opisujemy jako konkretne elementy zakresu.

Najczęstsze pytania / 3

11. Czy współpraca zapewnia zastosowanie produktu w projekcie instalacji?

Dobór produktu do konkretnego projektu wynika z parametrów, wymagań instalacji i dostępnej dokumentacji technicznej. W uzgodnionym zakresie mogę rekomendować rozwiązania w dokumentacji projektowej i zestawieniu materiałów oraz przekazywać zapytania inwestorów do wskazanego handlowca. Współpraca nie gwarantuje zastosowania produktu w każdym projekcie. Każda rekomendacja musi być uzasadniona technicznie, a współpraca komercyjna jest czytelnie oznaczana.

12. Jak mierzone są efekty współpracy?

Dobieramy wskaźniki do celu programu: odbiór materiałów, zaangażowanie, kliknięcia, ruch na stronie kampanii, zapytania i wykorzystanie narzędzi. Jeśli producent udostępni dane, można analizować także pytania do działu technicznego i wsparcie sprzedaży. Dane całego portalu i wyniki konkretnego partnera są raportowane oddzielnie.

13. Czy można zagwarantować widoczność w Google lub odpowiedziach AI?

Zakres umowy może gwarantować przygotowanie materiałów, publikację, ustalone miejsca ekspozycji, dystrybucję i raportowanie. Pozycje w Google oraz wybór źródeł w odpowiedziach AI zależą od zewnętrznych systemów. Podane statystyki portalu opisują jego aktualny zasięg, a nie gwarantowany wynik każdej kampanii.

14. Ile kosztuje ekspozycja w już opublikowanym materiale z kalkulatorem?

Cena od 1 000 zł netto miesięcznie dotyczy wyłącznie ekspozycji marki lub produktu w jednym materiale z kalkulatorem już opublikowanym na Projekt-Ogrzewania.pl. Nie obejmuje napisania nowego artykułu, publikacji nowego materiału ani przygotowania nowego kalkulatora. Zakres ekspozycji, miejsce modułu i czas współpracy zapisujemy w ofercie. Rozbudowę kalkulatora, formularze i niestandardowe automatyzacje wyceniamy osobno. Opłata dotyczy ekspozycji, bez gwarantowanej liczby zapytań.

Najczęstsze pytania / 4

15. Czy kalkulator może kierować na stronę producenta lub wysłać zapytania?

Uzgodniony moduł w materiale już opublikowanym na Projekt-Ogrzewania.pl może obejmować przekierowanie na stronę producenta lub produktu, formularz zapytania e-mail albo przekazanie kontaktu do wskazanego handlowca. To możliwości wdrożenia w opublikowanych narzędziach, a nie informacja, że każdy kalkulator już przekazuje zapytania. Rozwiązanie musi pasować do parametrów i warunków technicznych, a moduł komercyjny jest oznaczony.

16. Do kogo może trafić zapytanie inwestora?

Producent może wskazać handlowca ze swojej firmy, partnera producenta, hurtownię albo dystrybutora. Zapytanie przekazujemy na życzenie inwestora, z jasną informacją o odbiorcy i celu przekazania danych. Sposób obsługi i zasady przetwarzania danych uzgadniamy przed uruchomieniem tego procesu.

17. Jak wyceniane są rekomendacje w dokumentacji projektowej?

Rekomendacje produktów w projektach wyceniam indywidualnie po ustaleniu kategorii, zakresu dokumentacji, warunków technicznych i sposobu przekazywania zapytań. Cena od 1 000 zł netto miesięcznie dotyczy wyłącznie ekspozycji w jednym materiale z kalkulatorem już opublikowanym na Projekt-Ogrzewania.pl. Dobór w projekcie wynika z wymagań konkretnej instalacji.

18. Czy ekspozycja w kalkulatorze obejmuje wyłączność kategorii?

Sama ekspozycja od 1 000 zł netto miesięcznie nie obejmuje wyłączności. Partner kategorii z ceną od 30 000 zł netto miesięcznie ma wyłączność w zakresie określonym w umowie. Rekomendacje projektowe i integracje kalkulatorów muszą respektować tę rezerwację; nie udostępniam konkurentowi miejsca w zarezerwowanym zakresie.

CENY, ZAKRES, WYŁĄCZNOŚĆ I ZASADY

Najczęstsze pytania / 5

19. Czy można kupić artykuł sponsorowany przez WhitePress lub Linkhouse?

Na Projekt-Ogrzewania.pl nie przyjmujemy dostarczonych artykułów sponsorowanych z płatnymi linkami wychodzącymi poza portal. Takiej publikacji nie można zamówić przez WhitePress, Linkhouse ani bezpośrednio. Nie publikujemy cudzych tekstów reklamowych pod nazwiskiem Roberta Kucharskiego. Oferta Publikacja ekspercka dotyczy autorskiego materiału, który Robert Kucharski przygotowuje i weryfikuje technicznie, z jawnym oznaczeniem współpracy komercyjnej. Przekierowania do producenta są możliwe w uzgodnionych, oznaczonych modułach kalkulatorów.

20. Jak rozpocząć współpracę z producentem HVAC?

Napisz na biuro@projekt-ogrzewania.pl lub zadzwoń pod +48 783 212 175. Podaj markę, kategorię produktów, cel, planowany budżet i termin rozpoczęcia. Przygotuję propozycję zakresu oraz wskażę, czy najlepiej pasuje rola Fractional Head, kampania na portalu czy partnerstwo kategorii.

POROZMAWIAJ BEZPOŚREDNIO ZE MNĄ

Pokaż markę, kategorię i cel współpracy

Napisz, jakie produkty rozwijasz, do kogo chcesz dotrzeć i kiedy planujesz rozpoczęcie. Przygotuję propozycję zakresu dla Twojej firmy.

E-MAIL**biuro@projekt-ogrzewania.pl**

Wyślij markę, kategorię i zakres potrzeb

TELEFON**+48 783 212 175**

Bezpośrednia rozmowa o współpracy

WHATSAPP**+48 794 358 367**

Napisz krótką wiadomość

**Pełny cennik online**

Zeskanuj kod lub kliknij.
Aktualne informacje na stronie.

Możesz także skorzystać z [formularza kontaktowego](#). Pełną prezentację możliwości znajdziesz na [stronie współpracy z producentami HVAC](#).

Robert Kucharski · RK Studio · Projekt-Ogrzewania.pl

Cennik orientacyjny dla współpracy B2B. Wszystkie kwoty netto w PLN. Ostateczny zakres, harmonogram i zasady wykorzystania materiałów potwierdza indywidualna oferta oraz umowa. Aktualizacja: 4 października 2026.