

11.03.2024 r.



#316

TRANSKRYPT ODCINKA

Zawsze coś extra

Partnerem tego podcastu jest iMAD.pl.

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

W dzisiejszym [odcinku](#) poznacie nowego, głównego partnera tego podcastu. Dowiedzie się, dlaczego rozpoczynamy współpracę, co skłoniło mnie i ich do zaufania sobie nawzajem.

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] No to pora zacząć od dużego ogłoszenia. Czekaliście na nie, bo wspominałem w ostatnim odcinku, że trochę czasu jeszcze potrzeba, żeby wszelkiego rodzaju rzeczy w międzyczasie tak zwanym dopiąć.

No i oto jest. Nowym partnerem głównym tego podcastu został iMAD.pl. Z ramienia mojego nowego partnera mam tutaj dzisiaj gościa. Paweł, powiedz kim ty jesteś, czym się na co dzień w ogóle w iMAD zajmujesz i nie tylko. No i pogadamy sobie o tym dlaczego to się wszystko wydarzyło.

[PAWEŁ] Cześć, fajnie, że udało nam się nawiązać tą współpracę, jesteśmy z nim niesamowicie zadowoleni. Ja nazywam się Paweł Sagan, jestem kierownikiem regionalnym sprzedaży w iMAD, jestem już od ponad dwóch lat. W ramach

szczegółów w iMAD nasza ścieżka rozwoju polega na tym, że zachodzimy od podstawowego doradcy, klienta i tak sobie możemy dalej awansować, stąd znam wszystkie szczegóły sprzedaży, serwisu i tego, czego możecie tak naprawdę potrzebować w Waszych firmach, w Waszych rozwiązaniach indywidualnych. A my z ramienia iMAD zrobimy wszystko, czego tak naprawdę potrzebujecie, jeżeli macie sprzęt Apple.

[KRZYSZTOF] Ta użyteczność, o której tak na dzień dobry z grubej rury, że tak powiem, Paweł tutaj nam wspomniał, była jednym z tych argumentów, które gdzieś tam przekonały mnie do tego, żeby spróbować moich sił właśnie wspólnie z iMAD. **Ta intencjonalność i taka misja, którą ja od zawsze mam w tym podcaście, o czym doskonale wiecie, staram się pokazywać jak korzystać z technologii tak, żeby służyła nam, a nie my jej, tutaj spina się idealnie z tym, na co stawia tak naprawdę iMAD odkąd ich pamiętam, a pamiętam ich początki w Krakowie.** Jeszcze, zaraz o tym szerzej opowiem. iMAD tak naprawdę dla mnie jest marką, z którą ja jestem związany od wielu lat.

To ci z Was, którzy pytali kiedykolwiek o cokolwiek związanego z serwisem, czy to na X (dawnym Twitterze), czy w korespondencji mailowej, doskonale wiedzą, że nie mam z tym żadnego problemu i nigdy nie miałem, żeby polecać właśnie iMAD jako pierwsze miejsce, pierwszy wybór, gdy coś się stanie z waszymi nadgryzionymi urządzeniami. I tak historycznie jest od wielu, wielu lat. Ponad ośmiu z tego, co sobie prześledziłem gdzieś tam moją historię. Pamiętam czasy pierwszego salonu iMAD w Krakowie.

Bardzo małego, bardzo małego, który tak naprawdę był pomysłem, konceptem w czasach, kiedy AppleBlog.pl czy Paweł Nowak z Włodkiem nagrywali jeszcze i gdzieś tam oraz odnosili sukcesy. Także to dosyć zamierzchłe czasy. Natomiast już wtedy słynął z jednego, słynął z takiego profesjonalizmu, że jak się przyszło, to się udało załatwić niemalże wszystko.

No i to na szczęście w tym Waszym DNA pozostało do dziś. Także mówiąc zupełnie wprost, moi drodzy, ta wieloletnia współpraca na linii klient iMAD, bo taka ona była, żadna inna. Tutaj też chciałbym Was zaprosić do tego świata i też wiem, że wiele osób boryka się z różnymi problemami ze sprzętem. Także myślę, że iMAD będzie w stanie Wam tutaj bardzo, bardzo szeroką ofertę pod kątem serwisu, ale nie tylko serwisu dostarczyć. Paweł, powiedziałaś o tej ścieżce rozwoju u Was, co też jest szalenie istotne, ale bardziej to interesuje mnie, jak się w ogóle Twoja przygoda

z Apple zaczęła, tak prywatnie, bo też jesteś jakby fanem tej marki.

[PAWEŁ] Sprawa jest dosyć prosta. Jeżeli chodzi o kwestię użytkowania urządzeń Apple'owych, to tak naprawdę od iPhone'a 4s miałem z nimi kontakt. Z racji tego, że jakby moje wykształcenie, czyli kwestia inżynierii oprogramowania, czy informatyki w biznesie, którą właśnie teraz finiszuję, wiele różnych znajomych przynosiło mi te urządzenia i stwierdzało, że: *Paweł, to jest świetne urządzenie, mówi chłopie, po co ci w ogóle cokolwiek innego? Apple to jest to!*

Wiadomo, jeżeli coś jest nowego, czegoś na rynku wcześniej nie było, to podchodzimy do tego mocno sceptycznie. Jednakże ja zawsze jestem i byłem tą i cały czas będę tą osobą, która do takich nowinek podchodzi z bardzo wielkim optymizmem, gdzie na początku starają się sami osobiście serwisować te urządzenia. Nie udało mi się tego wykonać, no ponieważ to były takie czasy gdzieś tam dziesięć lat temu, gdzie po prostu nie dało się tego serwisować, więc w momencie, kiedy miałem sporo tych urządzeń, szukałem serwisu, który jest w stanie dla mnie to zrobić. I tak jak Ty, znalazłem w internecie, co prawda mieszkając na górnym Śląsku, nie miałem takiego serwisu, ale znalazłem taki iMAD właśnie. I tak jak Ty pamiętam doskonale, ten malusieńki serwis, który rozwinął się do maksymalnie pięciu, aktualnie czterech punktów w Polsce, gdzie od 13 lat iMAD świadczy wszelakie usługi, gdzie **iMAD był pierwszym w Polsce partnerem Apple'a przy wymianie wyświetlacza**, to był właśnie mój największy problem w tamtych urządzeniach, bo oczywiście były trwalsze niż konkurencja.

No jednakże upadek z drugiego piętra to coś, co ciężko wytrzymać. Stąd wtedy zacząłem swoją przygodę z Apple i w sumie z iMAD, gdzie później tę przygodę porzuciłem na wiele lat. Ja, jeżeli chodzi o kwestię mojego doświadczenia zawodowego, handluję urządzeniami i nie tylko urządzeniami, ogólnie w handlu jestem już od ponad 12 lat. Więc gdzieś ta ścieżka powoli zaczęła się zbliżać do tego Apple'a. W poprzedniej firmie, dużym elektromarkecie wprowadzono również system partnerów Apple'owych, gdzie byłem jednym z pięciu przedstawicieli na 550 sklepów jednej z marek, gdzie byłem od tego ekspertem i stwierdziłem, że skoro jestem już w tym aspekcie ekspertem i nie mam dalszej części rozwoju, to czas przejść do marki, która przoduje, jeżeli chodzi o kwestie napraw i kwestii innowacyjności. Stąd wybrałem iMAD i tak jak wcześniej wspominałem, ścieżka większości z nas jako osób, które są w iMAD zaczyna się od samego dołu. Czyli jeżeli jesteś podstawowym serwisantem, juniorem tak zwanym, czy jesteś juniorem sprzedaży, to później dalej iMAD pokazuje, że jest to firma, która cały czas się

rozwija. My cały czas mówimy o sobie jako startup, ale taki już bardzo zaawansowany, trzynastoletni, gdzie u nas rzeczy, które się dzieją, które wymyśliłyśmy, po prostu dzieją się tu i teraz. Stąd kwestia dynamiki, rozwoju, eksperckości i to, co ja wniosłem też do iMAD, a co jest standardem, o czym Ty przed chwilą wspomniałeś, to jest ta kwestia doradztwa i całej reszty, na którą tak naprawdę działa cały *Customer Experience*. To jest dla mnie, zawsze było dla mnie najważniejsze, a w iMAD byłem się w stanie i jestem dalej w stanie się realizować w tej kwestii.

[KRZYSZTOF] To o czym wspominasz rzeczywiście widać też w waszych salonach tak teraz na co dzień, bo one oczywiście już nie wyglądają tak jak za czasów Pawła Nowaka. No i iMAD w Krakowie to jest taka przestrzeń, która nie kojarzy się z typową galerią handlową, jest to też salon stacjonarny z potężnym zapleczem serwisowym, ale raczej kojarzy się z takim miejscem domowym, no też zawsze tak było, że tą cegłę w Krakowie mieliście gdzieś na ścianach i to pozostało. No i też ja na przykład dostrzegam taką różnicę, że z Wami można dosłownie, literalnie usiąść i pogadać, nie? Na tematy różnorakie. I wiem, że klienci to robią, czasami generując z spore kolejki. Także no tak, to jakby jest spójne i rzeczywiście Was wyróżnia. Pamiętam też a propos doradztwa, że chyba jako pierwsi również mieliście takie usługi typu szkielko gratis do zakupu iPhone'a w oficjalnej dystrybucji. Też stawialiście od samego początku na markę, z którą ja znowu jestem związany, odkąd kleję szkła. Także no tu też mamy wspólny punkt przecięcia.

No ale żeby też tak pokazać moim słuchaczom, jakie Wy macie cele, jaką macie misję, no i wizję jako iMAD, tak wiesz, po Bożemu.

[PAWEŁ] **Wizją i ogólnie celem iMAD jest to, aby zaopiekować się klientem.** Nasza marka ma na celu to, aby faktycznie być opiekunem klienta Apple. Nam **nie chodzi o to, żeby sprzedać urządzenie i pożegnać je z klientem.** My w tym momencie, poza oczywiście sprzedażą, mamy też najem urządzeń, który jest trzonem naszego biznesu.

Równolegle idzie on oczywiście z tym serwisem, o którym sam też wspomniałeś. Ale cały iMAD ma za zadanie tego, aby nasz klient był w pełni zaopiekowany. Jeżeli chodzi właśnie o tę fachową obsługę, o ten poświęcony czas, my też celowo w naszych salonach mamy ekspres do kawy dla klientów.

Mamy tą sofę, żebyśmy mogli specjalnie z klientem poświęcić maksymalny czas, aby wszystkie jego wątpliwości rozwiązać, aby pokazać mu i nawet wkroczyć z nim razem w ten świat Apple, bo oczywiście nie wszyscy jeszcze w tym świecie są. Oczywiście Twoi słuchacze doskonale to wiedzą. Ale również chodzi właśnie o tą kwestię tych akcesoriów, które oferujemy. Samsung nie jest o szklach JCPAL. My te szkła oczywiście dalej mamy w ofercie. Nie tylko są to szkła do telefonów, oczywiście. Tutaj o zabezpieczeniach do iPadów, *hardshellach* do Maców, czy kwestii etui. Jeżeli chodzi o te wszystkie akcesoria... Toteż iMAD wyróżnia się bardzo mocno na tle innych autoryzowanych resellerów, gdzie my wszystkie akcesoria jakby sami testujemy, sprawdzamy, polecamy je klientom, sami je używamy. Więc to jest ta nasza tożsamość, gdzie my faktycznie, ekspercko podchodzimy do każdej rozmowy.

[KRZYSZTOF] Znaczy, że tak powiedziałbym, że nawet geekowsko podchodzicie, bo ja pamiętam też, jak była taka marka, już jej nie ma z tego, co kojarzę, Macally się nazywała. I oni robili jako pierwsi bambusowe standy do MacBooków z mięśniami tak zwanym, z CD-ROM-em jeszcze, które miały wentylatory chłodzące pod spodu, bo tam te maszyny na bardzo wczesnych Intelach miały duże problemy z generowaniem ciepła, inne czasy zupełnie. Natomiast wiem, że no wy to mieliście chyba w Krakowie jedyni, tak od ręki dostępne, te podstawki Macally. No i właśnie chyba dlatego, o czym mówisz, że no jakby takie nerdowskie, geekowskie podejście! Może nie było tego dużo na stanie na raz do zakupu, ale zawsze parę sztuk leżało, no i klient się znajdował, no bo taki klient, wiesz, fan czy fanboy wtedy, no jak wiedział, że w ogóle może od ręki, no to przychodził, tak pamiętam jeszcze.

[PAWEŁ] **Założenie iMAD właśnie jest tą eksperckością.** My oczywiście, tak jak wcześniej wspominałem, możemy, my pracownicy, czy nawet ja dalej obsługując klientów, bo jest to jedna z rzeczy, które uwielbiam robić. My dalej oczywiście wprowadzimy w świat Apple, ale jeżeli przyjdzie do nas klient, na przykład taki jak ty, czy nasi twoi słuchacze. To współczuję od razu. Jakby to jest dzień jak co dzień, dzień po dniu, jak to było w popularnym serialu na telewizji polskiej. To my z chęcią oczywiście porozmawiamy o takich rzeczach, ponieważ sami właśnie mamy na to zajawkę. Tak jak już gdzieś tam kiedyś wspominałem, my jesteśmy freakami Apple'owymi i jeżeli chodzi o kwestie wiedzy, to w porównaniu do tej konkurencji, która jest w Polsce, nasza wiedza jest na znacząco wyższym poziomie.

[KRZYSZTOF] To też miałem okazję, tak zupełnie mówiąc wprost z pamięci, obserwować jakoś, nie wiem, że dwa lata temu, kiedy coś do Was odnosiłem i była

dyskusja pomiędzy jednym z sprzedawców w Krakowie właśnie, a jakimś muzykiem, który przyszedł i on tam dopytywał o jakieś rzeczy związane z Logic... z interfejsami MIDI, które chciał podłączać w jakiś taki dziwny sposób i oni sobie tak gadali jak równy z równym, znam szczerze, że tam co drugie słowo rozumiałem wtedy, ale to był taki ładny obrazek, na zasadzie muzyk, który potrzebuje podłączyć jakiś tam interfejs muzyczny, to nie jest klient, dzień dobry, poproszę zielonego iPhone'a, nie? To jest klient PRO i on tam znajduje wsparcie. Także zgadza się. Paweł tutaj w żaden sposób nie ściemnia. Pamiętam to jeszcze na wiele lat wstecz i rzeczywiście tak jest. Zresztą możecie sami sprawdzić. Polecam wybrać się, jeżeli gdzieś macie blisko do iMAD. To wizję mamy załatwioną. To jest to takie szycie na miarę rozwiązań, urządzeń dla klientów nawet z bardzo hermetycznych grup. To jasne.

[PAWEŁ] **Misja jest dosyć u nas prosta. U nas ma dostać każdy coś ekstra.** Nie mówimy tutaj o samym ekosystemie, bo tam klient zawsze dostaje coś ekstra, ale sama proaktywność od tych właśnie 12-13 lat, gdzie naprawiliśmy ponad milion urządzeń, gdzie sam też byłem klientem. Misja jest taka, aby cała nasza działalność opierała się na tym, aby klient po prostu był zadowolony. To jest ta rzecz, o której też wspominałeś. My na siłę nie chcemy właśnie wchodzić do galerii handlowych. My chcemy być w punktach oczywiście bardzo blisko centrum, gdzie faktycznie każdy może do nas przyjść i to zrobić.

Jeżeli chodzi o całą resztę misji, no to tutaj idziemy razem ramię w ramię z Apple. I tutaj mówimy o kwestii też ekologii, więc stąd też wcześniej wspomniałem o drugim fundamencie biznesu, w sumie pierwszym w tym momencie, czyli o kwestii najmu. Więc tutaj nie tylko chodzi o to, aby urządzenie mieć i je użytkować i później odsprzedać je i martwić się, co jest dalej. Chcemy, żeby ten klient, nasi klienci mieli możliwość kwestii użytkowania i nie przejmowania się tym, co się zadzieje z tym urządzeniem, ponieważ w kwestii najmu jesteśmy pionierami i zrobiliśmy to pierwsi, tak jak wiele rzeczy, tak jak wcześniej wspomniałem, mówię na przykład o wymianie ekranów, więc to jest nasza misja. Chcemy otoczyć klienta, tym nie tylko osaczyć, bo to jest złe słowo, chcemy go otoczyć uprzejmością, chcemy go otoczyć szczegółowością, wiedzą, ale przy okazji dostarczyć produkt, który od początku do końca użytkowania będzie przez nas wspierany i chodzi o to, aby cała nasza obsługa była po prostu mega *friendly*, jeżeli chodzi o *Customer Experience*.

[KRZYSZTOF] Tak, i tu tak, jak już użyłeś tego anglicyzmu *friendly*, to w taki zdrowy sposób, w sensie to osaczenie mi się tutaj podoba, dlatego że też to, co możemy, myślę, wspólnie obiecać, że postaramy się w ramach tej naszej współpracy zrobić. To jest właśnie takie przygotowywanie tych wspólnych odcinków, bo takie też będą się trafiać jak dzisiejsze i w ogóle informowanie o Was jako marce partnera w taki sposób, który jest szyty na miarę pod konkretne potrzeby mojej grupy odbiorców czy konkretny temat. Jeśli niekoniecznie jest szyte na miarę sprzedania czegoś, co akurat jest trendem, to myślę, że w ten sposób będziemy chcieli działać i w ten sposób będziemy chcieli też dostarczać coś ekstra właśnie dla różnych grup słuchaczy, bo wśród moich słuchaczy są i użytkownicy pro, ale są też *daily userzy*. Bardzo często osoby, które mają bzika na punkcie produktywności. Dla nich też można coś ekstra znaleźć!

[PAWEŁ] Dokładnie. Wsparcie naszym programem lojalnościowym, o którym pewnie jeszcze kiedyś sobie porozmawiamy, gdzie nasi klienci nie tylko kupują tu i teraz, bądź wynajmują, ale mogą objąć z programem lojalnościowym wszystkie swoje urządzenia. No i tych wartości dodanych tak naprawdę nie sposób tego określić w jednym zdaniu.

[KRZYSZTOF] Wartości mamy też wspólne, jak się okazało podczas rozmów. Taką główną wartością wspólną jest oczywiście to szukanie użyteczności w technologii, czyli właśnie próba odpowiedzi na tą moją prywatną misję. Jak pokazywać, żeby technologia służyła nam, a nie my jej.

Drugą to są oczywiście te komplementarne usługi zapewniające poczucie bezpieczeństwa w trakcie całego cyklu życia produktu, ale też poczucie bezpieczeństwa w trakcie cyklu życia użytkownika, przedsiębiorcy czy twórcy, czy osoby pracujące, bo to też jest szalenie istotne. Tutaj kwestie z tego, co ja na przykład kojarzę też iMAD, urządzeń zastępczych wypożyczanych na czas serwisu, co w przypadku, no nie wiem, zakładam takiego tatuażysty, który rysuje na iPadzie, jest szalenie kluczowe, bo nie musi przerywać swojego biznesu. Czy różnych innych grup twórców. No i ta indywidualność, to szycie rozwiązań na miarę konkretnej grupy jest też gdzieś czymś, co nas połączyło.

Dobra Paweł, pokrótce powiedzieliśmy na co stawiamy, ale też w jednym z pierwszych odcinków tego sezonu obiecałem słuchaczom, że zmieni się trochę formuła odcinków pokonferencyjnych i myślę, że na tym polu również będzie nam dane w jakiś sposób współpracować w nowej jakości. Powiedz mi tak prywatnie, bo

pewnie słuchasz prywatnie też podcastów technologicznych z Polski, z zagranicy. Co ty byś chciał usłyszeć jako Paweł w takim podcaście po konferencji Apple, żebyś nie miał wrażenia... i tu dokończ sobie sam. Zobaczymy, czy wiesz, o jakie wrażenie mi chodzi.

[PAWEŁ] Jeżeli chodzi o mnie, ja nie do końca zawsze jestem usatysfakcjonowany z rzeczy, które pojawiają się tak od razu w internecie, jeżeli chodzi o kwestie takich podcastów, czy ogólnie nagrań, bo wszyscy idą tak naprawdę po linii dosyć prostej, przechodzą przez konferencję i na tym się kończy. Co zostanie pokazane, co zostało nie pokazane, co miało być, czego nie miało być. Ja w naszej współpracy, i miejmy nadzieję, że to jest odpowiedź, chciałbym bardziej stawiać na te rzeczy, które nie są powiedziane wprost. Chciałbym stawiać na te rzeczy, które powiedziane stanę półśłowem, czy zostały sprawdzone na różnych portalach. **Chcielibyśmy Wam dostarczyć taką wiedzę, ja oczekuję takiej wiedzy, która będzie troszkę *out of the box*, czyli jak ma Wam to służyć w codziennym życiu, jak dane miejsce, dana zmiana może dać Wam coś ekstra, bo Waj ma zawsze coś ekstra, no to powtórzę pewnie któryś raz.** I tak, tego ja oczekuję. To, co też staramy się tworzyć, to jest właśnie coś, co nie będzie zasufladkowane, co nie będzie czymś, co jest dostępne tak po prostu, czyli nie może być dostępne tak po prostu.

[KRZYSZTOF] Masz rację Paweł, masz rację w 100%, że moim celem na ten rok, jeżeli chodzi o odcinki pokonferencyjne, jest to, żeby pokazywać, nawet jeżeli to będzie bardzo niszowe, to co jest pod maską. I niekoniecznie oznacza to, że będziemy robili odcinki dla PRO użytkowników, którzy właśnie biegają z interfejsami MIDI i jakby pianinem pod pachą. Natomiast na pewno oznacza to, że ta użyteczność technologii będzie wychodziła na pierwszy plan. Przykładowo zmiany w jakichś funkcjach w Shortcuts, w skrótach, możliwości, które dają nowe systemy zapowiedziane na WWDC w kontekście całego line-upu, a nie tylko iPhone'a. Co mi jeszcze do głowy tak na dzień dobry przychodzi? Życie twórców w jaki sposób może się zmienić, bo pojawił się nowy sprzęt pod kątem *hardware*, ale też pod kątem *software*, który na jesieni każdego roku wchodzi i zmienia bardzo często więcej niż hardware, do którego umówmy się.

Apple zawsze produkuje z ogromnym zapasem mocy i to tak naprawdę hardware czeka na software. Tak ta firma po prostu, a nie inaczej działa. Ale myślę, że też powinno nam się udać, przynajmniej mam na to ogromną nadzieję, spotkać z Wami nie online, a offline. Zobaczymy, czy te plany wypałał i kiedy. **Natomiast moim**

małym marzeniem jest to, żeby w końcu zobaczyć Was na żywo na takim wydarzeniu przez Wielkie W. Nie chcę na razie zdradzać szczegółów, bo sami jeszcze ich nie mamy aż w takim stopniu zaawansowania. Natomiast myślę, Paweł, że spróbujemy, przynajmniej spróbujemy zrobić coś, czego w Polsce dawno nie było.

[PAWEŁ] To już zapoczątkowaliśmy. My jako iMAD zawsze chcemy być pierwsi, więc jako pierwsi tutaj z inicjatywą iMAD, taką bardzo mocno oddolną, gdzie u nas każdy ma głos, czy jest to doradca klienta, czy dyrektor generalny, zorganizowaliśmy już pierwsze wydarzenie offline, gdzie zapraszaliśmy Was na jedną z auli uniwersytetów we Wrocławiu. Ja akurat stąd się wywodzę, więc tutaj najłatwiej było mi to zrobić. Mieliśmy do dyspozycji fajną, świetną aulę na 300 osób, które było to wydarzeniem offline'owym. Zaprosiliśmy do panelu rozmówców, twórców, zaprosiliśmy twórców oprogramowania, nie tylko właśnie tych artystów. Zaprosiliśmy osoby z różnych działów, twórców programowania Swifta. Więc w tym przypadku, jeżeli o to chodzi, to ja podpisuję się pod tymi dwoma rękami i chciałbym, żebyśmy razem z tobą, Krzysztof, takie wydarzenie zorganizowali, żebyśmy mogli porozmawiać z naszym fanbase'em, bo mówimy tutaj o Apple'u, żebyśmy mogli faktycznie, czy po konferencjach, czy po różnego rodzaju wydarzeniach Apple'owych, mogli śmiało porozmawiać, zrobić to w formie paneli. Abyśmy po prostu mogli spotkać się, podyskutować, wymienić swoje doświadczenia a propos tego, co się zadziało, tego, co się może zadziać i jakie będzie to miało wpływ na codzienną pracę bądź po prostu *daily using*.

[KRZYSZTOF] Dokładnie i to też niekoniecznie musicie teraz spodziewać się, że to będzie właśnie w okolicach Apple Events. Może tak, może nie... To zależy od bardzo wielu czynników, natomiast okazji w roku, żeby to zorganizować jest sporo i ja pamiętam jak iMAD krakowski właśnie te ponad 10 lat temu takie rzeczy jak wspólne oglądanie konferencji organizował w tym salonie i przychodziło tam z 15 osób, ale wszyscy bawili się fantastycznie, bo tak działają te właśnie małe grupy fanów tych konkretnych rzeczy. Zawsze się ze sobą dogadują i przeważnie jest o czym gadać, także zobaczymy. To na pewno jeden z takich większych celów i w którym pokładam dużą nadzieję.

No ale o tym, o szczegółach to jeszcze przyjdzie nam mówić bliżej tego, jak to skonkretyzujemy. Swoją drogą, w tym panelu pierwszym, o którym Paweł wspomniał, brał udział w roli eksperta Rafał Sobolewski, który jest współzałożycielem podcastu, którego właśnie słuchacie – „Bo czemu nie?”. W 2017

roku to z Rafałem startowałem to moje gadanie. Potem każdy poszedł w swoją stronę, Rafał też robi swoje rzeczy w podcastach, ja robię do dzisiaj „Bo czemu nie?”, także kto wie może jeszcze nasze głosy przy okazji takiego wydarzenia się ponownie tym razem offline spotkają miejmy nadzieję, że to ja będę tym łącznikiem ponieważ wcześniej właśnie nagrywałem również z Rafałem podcasty, które oczywiście polecam, ale w tym momencie jeżeli jesteśmy już tym razem to dlaczego nie.

[PAWEŁ] Bo czemu nie?

[KRZYSZTOF] To jest piękna puenta. Paweł, bardzo Ci dziękuję za tak naprawdę tonę inspiracji teraz. Mam nadzieję, że też tak to odbieracie. Trzymajcie kciuki, bo to też nowy rozdział dla mnie jako twórcy. Taki rozdział, który nie został w żaden sposób wymuszony, a tak naprawdę był taką naturalną ewolucją drogi podcastu.

Jak wicie, przeprowadzam po każdym sezonie rozbudowane ankiety, które Wy wypełniacie w setkach sztuk odpowiedzi, że tak powiem, za co Wam bardzo dziękuję. Też przyczyniliście się do tej zmiany, do tego kierunku. Kierunku, który ma właśnie pokazać użyteczność w takim codziennym życiu, być może czasami bardzo hermetycznych rozwiązań pełnym, ale rozwiązań, które coś faktycznie zmieniają, no a nie tylko są po prostu nowym kolorem iPhone'a, bo nowe kolory mamy co roku.

O szczegółach będziemy informowali zresztą na bieżąco.


Ponad 20% z Was, drodzy słuchacze, tu też odezwa do ludu, jeszcze nie obserwuje na stałe tego podcastu, także jeżeli go lubicie, jeżeli lubicie moje gadanie, to wciśnijcie proszę odpowiedni przycisk w aplikacji, w której słuchacie, bo czemu nie, albo na YouTube dajcie subskrypcję! Dzięki temu nic Wam nie umknie, a mnie pomoże to walczyć z algorytmami platform *streamingowych*.

Przypominam także o [newsletterze](#), do którego możecie się zapisać.

[KRZYSZTOF] Paweł, dziękuję.

[PAWEŁ] Dziękuję serdecznie.

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę  gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]