

06.12.2024 r.



#365

TRANSKRYPT ODCINKA

Czego szuka polski klient Apple?

Partner odcinka: [iDream.pl](https://idream.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](#): o Was, którzy przychodzicie do salonów sprzedaży technologicznych marek i szukacie tam, przede wszystkim... No właśnie – czego? Sprawdźmy!

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

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] 365. odcinek „Bo czemu nie?”. Z tej strony standardowo wita się Krzysztof Kołacz, a dziś rozmowa z gościem, którego głosu dawno tutaj nie było słychać, ale wraca.

Zawsze ceniliście te nasze długie rozmowy i nie tylko o Apple zresztą, ale przede wszystkim o ekosystemie mądrze dobieranych pod kątem swoich potrzeb urządzeń i usług. Zatem, Kamilu drogi, witaj ponownie!

[KAMIL] No dzień dobry, jak mnie tu dawno nie było słychać.

[KRZYSZTOF] Ale wróciłeś, ze swoim uśmiechem, więc fajno, też się cieszę.

Standardowo, zanim przejdziemy do tematu, przypominam, że wszelkie linki i materiały dodatkowe, o których będziemy wspominać w odcinku, znajdziecie w jego opisie pod adresem boczemunie.pl/365/. Tam również link do zapisu na mój [newsletter](#) około technologiczny, który wysyłam w każdą sobotę o poranku.

Dobrze, moi drodzy, drogi Kamilu, ci, którzy słuchają tego podcastu od dłuższego czasu, wiedzą, że ty pracujesz w iDream, ale spokojnie, już na wstępie zaznaczę, że dzisiaj nie będzie o tym, co możecie tam kupić, absolutnie, bo to doskonale wiecie.

Będzie za to u was, w sumie o nas też, bo też jesteśmy klientami i też dla siebie sprzęty kupujemy, te czy inne, bo ta perspektywa właśnie tego, co jest po drugiej stronie lady, w zależności od ciebie, drogi słuchaczu, tego, po której ty stoisz, jest szalenie ciekawa. Zawsze mnie ciekawiła i zwłaszcza w kontekście tych osób, które pracują, czy to w elektromarketach, czy właśnie w salonach sprzedaży marek premium, takich jak iDream w kontekście Apple, oczywiście.

Pogadajmy dzisiaj o tym, Kamil, bo chyba jest o czym.

[KAMIL] Tak, jeżeli chodzi o APR, bo głównie z tej perspektywy będę mógł się wypowiedzieć, po pierwsze na przestrzeni lat, a po drugie też bardzo mocno nawet na co dzień spotykamy się z różnymi ludźmi, od osób, które są całkowicie nowe i zdaje się, jakby były nowe całkowicie w świecie elektroniki, po osoby naprawdę mocno zaawansowane. Które też przyznajemy się bez bicia, potrafią bezproblemowo rozbroić nas na łopatki pod względem wiedzy i umiejętności. Ale pracując w iDream i będąc w APR-ze, gdzieś właśnie staramy się wypośrodkować to i tę wiedzę i umiejętności tak, żeby każdemu móc przynieść pomoc i żeby z każdym móc bezproblemowo porozmawiać, doradzić, najlepsze możliwe rozwiązanie.

[KRZYSZTOF] Jest też ta perspektywa pełna takich indywidualnych historii. O to, o czym wspominasz gdzieś między wierszami, a co sobie dzisiaj pogłębimy. No bo zawsze to jest tak, że historie zwykłych użytkowników technologii, czasem też bardzo zaawansowanych profesjonalistów, jak wspominałeś, to każda z nich, nawet jeżeli zaczyna się w tym samym punkcie, czyli właśnie w momencie przyjscia gdzieś do sklepu czy wpisania adresu w przeglądarkę internetową, żeby coś zamówić, i tak jest na koniec dnia inna, bo przychodzi ten sprzęt i nawet jeżeli mamy jakieś założenia wobec niego, to potem one mogą się bardzo szybko

zmienić. Tu zwłaszcza w przypadku *switcherów*, czyli osób przesiadających się z innych platform, głównie z Windows na ekosystem Apple, to tego też dotkniemy.

W bańce technologicznej my w ogóle bardzo często zapominamy, że nie każdy heavy, łamany na power user, taki super zaawansowany użytkownik, tego czy innego ekosystemu oczywiście, jest właśnie tym zaawansowanym użytkownikiem. My z czasem nimi się też stajemy na jakimś poziomie no i wpadamy w taką pułapkę kłątwy wiedzy. I później z tego rodzą się bardzo dziwne dyskusje, między innymi na X, gdzie my próbujemy wszystkich nawracać. Zapominamy dosyć szybko, tak jest człowiek skonstruowany, że kiedyś też startowaliśmy i kiedyś to my potrzebowaliśmy pomocy w wytłumaczeniu chociażby tego, co to jest iCloud albo jak działa.

Tego spokojnie dzisiaj nie będziemy robić, ale tak dla przykładu. Zacznijmy od tego, co w ogóle u Ciebie słychać jako Kamila, bo dawno Cię nie było, powiedziałaś i tak samo myślę, że fajnie jest zrobić jakiś follow-up.

[KAMIL] Tak, tak naprawdę najchętniej możemy się wypowiedzieć odnośnie do Twojego podpunktu, który tutaj masz, czyli jakichś zmian w setupie. Tak naprawdę wracając z ostatniego odcinka, który nagrywaliśmy razem do tego, no to zrobiłem upgrade tylko telefonu i iPada ze względu na fakt, że zmieniłem telefon z siła niestety przymusu i zmieniłem iPada na iPada Pro 12.9 tego z poprzednią generacją M2, nie M4. I to tyle, ale w międzyczasie wydarzył się taki rollercoaster, że to jest coś niesamowitego ze względu na fakt, że to akurat skieruje głównie do słuchaczy, bo Krzych o tym wie.

Byłem posiadaczem Samsunga przez cztery miesiące. Biję się w piersi bardzo mocno. Wróciłem szczęśliwie z łzami w oczach jako syn marnotrawny, ale przez cztery miesiące byłem posiadaczem Samsunga Galaxy Fold.

Byłem posiadaczem zegarka od Samsunga, słuchawek od Samsunga i Galaxy SmartTaga, to był ten...

[KRZYSZTOF] To był najnowszy, to był najnowszy Fold, tak?

[KAMIL] Wtedy tak, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Ja zmieniłem, tak naprawdę jak wyszedł ten nowy, czyli szóstka, która wyszła ostatnio, ja już rezygnowałem z tego przedsięwzięcia, to przekonałem się, że gdzieś tam za każdym razem, gdy mówię o tym ekosystemie, mówię o tym, że on jest naprawdę bardzo dobry, bardzo pomaga na co dzień. Też o tej pułapce mimo wszystko, którą ekosystem Apple troszeczkę na nas zasadza. Nawet więcej niż troszeczkę.

[KAMIL] To to jest prawda. Tak. To jest prawda.

Ja, mając praktycznie cały dom na HomeKit, a kilka HomePodów w domu, w momencie, w którym mówię do Siri, żeby włączyła mi światło, ona nie ma pojęcia, kim ja jestem ze względu na fakt, że nie mam żadnego iPhone'a, zegarka ani nic takiego w okolicy, no to pewnego dnia powiedziałem dość po prostu. I wróciłem, więc ten rollercoaster troszeczkę w międzyczasie był, ale wróciłem na dobre tory, że tak powiem.

[KRZYSZTOF] Wróciłeś jeszcze robiąc przecinek właściwie dlatego, że jakby zobaczyłeś, jak daleko jesteś zaszyty w ekosystemie i że po prostu jakby wypchnięcie się z niego byłoby jednak dla ciebie trudniejsze i pewnie też koszt czasu byłby tu większy niż zrobienie tego na dłużej, niż jakiś tam test, żeby się przekonać, jak wygląda inna platforma. No bo są ludzie, którzy się przesiadają i wiesz i sobie chwalą, stawiają sobie inteligentne domy na Android Home chyba to się nazywa.

[KAMIL] Tak, wiesz, ja jeżeli chodzi właśnie o takie całkowite przejście, raczej nie miałem tego w stu procentach w planach. Raczej to było w formie takiego większego testu. Jednakże no właśnie to też pozwoliło mi przekonać się, jak bardzo w niektórych momentach i Android odjeżdża iOS-owi i iOS odjeżdża Androidowi.

To też pozwoliło mi na przekonanie się, że te aspekty, w których iOS odjeżdża Androidowi, to są te, na których mi najbardziej zależy. Czyli jako system, współpraca między urządzeniami i tym podobne, a niekoniecznie ta personalizacja, *sideloadowanie* aplikacji i rzeczy, z których Android tak core'owo jest znany. Dlatego wróciłem, niczego nie żałuję, wręcz przeciwnie, bardzo się cieszę.

[KRZYSZTOF] A to ciekawe, że miałeś ten eksperyment, fajnie, że się tym podzieliłeś, bo to zawsze daje też tobie, myślę, w ogóle w każdej roli, czy to społecznej, takiej, jeżeli chodzi o bycie fanem technologii, bo pewnie też masz tak,

że wiele osób ciebie pyta, Kamil, co kupić, zwłaszcza w kontekście Apple, no ale teraz masz też świadomość tej drugiej strony. Ona jest cenna i mnie jej na przykład brakuje bardzo i chcę w przyszłym roku to też zmienić właśnie takim eksperymentem podobnym do ciebie, no bo jednakowoż, jasne, i tak większość pewnie z was, którzy tego słuchacie, podejrzewa, że się nigdzie nie przesiądę, ale z drugiej strony fajnie byłoby w tych dyskusjach mieć pojęcie o tym właśnie, jak ten ekosystem, no bo tam jakiś ekosystem też jest i to wcale nie słabo rozwinięty, działa i właśnie gdzie Apple ma to na przykład przewagę prostoty, nie?

A nie tylko, wiesz, z defaultu, że no na pewno ma, no nie wiem, czy ma, nie sprawdzałem, nie wiem, nie? Więc no mam taki eksperyment.

[KAMIL] Tak, tak, ten ekosystem, ten ekosystem tam działa i on działa w, albo w obszarze marki, albo w obszarze w ogóle całego, całego google'owego ekosystemu, tylko no właśnie kwestia jest taka, że kiedyś ci przyjdzie napisać do kogoś iMessage. Taka, wiesz, prosta sprawa, nie?

[KRZYSZTOF] No jasne, oczywiście. No teraz mamy RCS, gdyby ten kraj był inny i by w Polsce operatorzy mając pół roku czasu beta testów wprowadzili już na Day Zero w wrześniu RCS, to by nie było problemu, ale teraz operatorzy wszyscy równo, bo pytałem chyba wszystkich, łącznie z załogą redakcji iMaga, wszyscy jak jeden mąż odpowiadają: No fajnie, widzimy, że jest jakaś nowość, pomyślimy.

No i pewnie będą myśleć trzy lata.

[KAMIL] Ja używałem Androida w momencie, w którym w ogóle praktycznie newsów na temat RCS jeszcze nie było, więc no wypowiadam się też głównie przez to. Ale głupia rzecz, no rozmawiasz z kimś, to też ja mam troszkę spaczony, spaczony ogląd, muszę to w stu procentach przyznać, no ze względu na pracę. Pracuję z ludźmi, którzy praktycznie w 95 procentach przypadków używają urządzeń z iOS-em, więc tu słuchacze też mogą powiedzieć, że nie każdy ma iPhone'a i też można wysyłać właśnie RCS-owe wiadomości, można robić video calling między sobą na Androidzie i tak dalej.

Ale w momencie, w którym pracuję z osobami, które w zdecydowanej większości, praktycznie w stu procentach mają urządzenia z nadgryzionym jabłkiem, to wyjście z tego, bo to już jest taki ekosystem nie tylko mój lokalny, wewnętrzny, ale to jest taki całościowy, że otaczam się też praktycznie w tym momencie ludźmi, którzy

używają iOS-u, używają macOS-u i tak dalej. No tak. I wtedy to jest już zdecydowanie bardziej skomplikowane, bo te podstawowe, core'owe rzeczy, iMessage, FaceTime i tym podobne, brakuje ich niesamowicie.

A z tego wszystkiego tak czy siak najbardziej brakowała mi zegarka. Koniec, kropka.

[KRZYSZTOF] A widzisz, a widzisz, a tyle jest smartwatcha na rynku. No to jest coś, jest coś w tym faktycznie. Pewnie sobie do tego wrócimy też w kontekście rozmowy o osobach i jakby profilu polskiego klienta teraz, a oczywiście swojej indywidualnej perspektywy, bo ten klient też pewnie do salonów przychodzi z podobnymi historiami, po podobnych próbach, albo przed nimi, bo pewnie tacy też się zdarzają.

Zanim jednak o tym, to jak już jesteśmy przy takim użytkowaniu technologii z różnych obozów, no to pewno też to nie była pierwsza Twoja próba, bo kiedyś zaczynałeś w ogóle pracę. Wiem, że chyba zaczynałeś w jakimś elektromarkecie z dużym, z elektroniką. To w ogóle opowiedz, jakby jaki był wtedy według Ciebie ten klient, ten rynek?

Jak Ty zaczynałeś? Kiedy Ty zaczynałeś? No bo pewnie był inny i jak wspominasz w ogóle początek tej pracy jako sprzedawca wtedy?

[KAMIL] Ja rozpocząłem pracę i tu mogę się wypowiadać najlepiej na punkcie tego, że mam największy ogląd na APR-y, bo rozpoczynałem w APR-ze pracę w 2017 roku. To było u marzec z tego co pamiętam. iPhone'y 7 wtedy były na wystawie jeszcze.

Tak naprawdę ci klienci nie różnili się wiele. Wydaje mi się, że samo Apple się na tyle mocno różniło od tego czym jest teraz. Głównie różnica w kliencie, czyli w ostatniej, w tym odbiorcy, była taka, że była inna świadomość i inne postrzeganie tej marki.

Wiesz, to były czasy w których, w momencie w którym wychodziło iPhone 7, na sprzedaży był jeszcze iPhone 6s i 6s Plus i iPhone SE. I to było koniec iPhone'ów jeżeli chodzi o portfolio. Najtańsze iPhone SE to wtedy każdy mówił, że to jest 5s tylko z trochę lepszymi bebechami.

[KRZYSZTOF] Ale przepraszam, że ci przerwę, ale wtedy SE, ówczesny SE, który później nadal był obecnym SE przez wiele lat i to akurat był obciach, ale wtedy on i bryło i tym co oferował nie odstawał tak bardzo od całego portfolio. To był inny czas.

[KAMIL] Na pewno nie tak jak teraz. Na pewno nie tak jak teraz. Teraz odstaje zdecydowanie mocniej, ale dążę do tego, że wtedy mieliśmy tak naprawdę telefony, które były flagowcami i ex flagowcami.

To było niedługo po tym jak Apple wyszło z iPhone'em 5c i się trochę na tym sparzyło, jakkolwiek by to, jakkolwiek by to nie brzmiało. I to było jeszcze właśnie przed jedenastkami, dwunastkami i tym podobnymi telefonami. Więc ta świadomość ludzi była taka i postrzeganie tej marki było takie, że to są mimo wszystko urządzenia drogie.

Mówię tutaj głównie z perspektywy iPhone'a, ale też np. jeżeli spojrzymy sobie na Apple Watcha. Jeżeli spojrzysz na Apple Watcha to tak naprawdę teraz praktycznie każdy ma smartwatcha albo właśnie Apple Watcha na nadgarstku.

W tym 2017 roku jak rozpoczynałem pracę, uczyłem się sam Apple Watcha dokładnie w jaki sposób opowiadać o nim klientom. I tak jak teraz rozmowa na temat tego zegarka trwa 15 minut, 20. Taka bardziej skomplikowana, że tak powiem.

Tak wtedy sama rozmowa na temat zegarka trwała 40 minut. Potem po 10 minutach wybierania koloru, dobierania wszystkiego przychodziło 20 minut konfigurowania tego zegarka i kolejnej rozmowy i tłumaczenia funkcji. Bo to była ogromna nowość.

To była rzecz, która była naprawdę bardzo rzadko spotkana na nadgarstkach u klientów. Więc sama ta świadomość tych urządzeń była inna. Próg wejściowy jeżeli chodzi o ceny tych produktów był też zdecydowanie inny ze względu na fakt, że wtedy nie było tańszych alternatyw iOS-owych, watchOS-owych itd. w tym systemie. Był zegarek z serii drugiej, trzeciej, pierwszej i tak naprawdę one bardzo mocno odbiegały od siebie podzespołami. No bo jak pamiętamy seria pierwsza nie była praktycznie wcale wodoodporna tylko odporna na zachlapanie.

Dopiero dwójka była wodoodporna, ale ona już była zdecydowanie droższa. To były czasy, w których wchodziło LTE do naszego kraju. Więc to był czas bardzo

mocnego rozwoju, a był też w Polsce i to był czas, w którym ta świadomość bardzo mocno rosła.

W tym momencie możemy powiedzieć, porównując klienta z 2017, 16, 18 roku do klienta z dziś, ten klient jest bardziej świadomy. Ten klient robi research w internecie, zobaczy sobie na porównania i ten klient większy wybór i niejednokrotnie tańsze wejście w ten ekosystem ze względu na fakt, że wtedy porównanie iPhone'a do Samsunga, marek takich jak jeszcze Xiaomi wtedy, pamiętamy hasło Xiaomi lepsza, którego się niejednokrotnie nasłuchiwałem, będąc w salonie. Wiesz, to było porównanie, gdzie iPhone swoją ceną odjeżdżał mocno.

W tym momencie ceny iPhone'a są zbliżone do cen Samsungów. Xiaomi, a niejednokrotnie to te telefony konkurencji są droższe niż, niż nasza, jeżeli chodzi o wejście, więc wiesz, no tutaj mocno się namieszało na rynku przez te lata. Ale podsumowując tak naprawdę Twoje pytanie, gdzieś powiedziałbym o tym, że zmieniła się świadomość, większe dobieranie informacji, większy research jest przed takim typowym, przed dokonaniem decyzji zakupowej.

[KRZYSZTOF] Powiedziałeś o tym Apple Watchu zwróciłeś moją uwagę w kontekście tego, że ja pamiętam, jak sam kupiłem pierwszy, jaki kiedykolwiek wyszedł, to był rok 2015 i oczywiście przepłacając dwa razy na rynku jakimś tam sprowadzanych urządzeń w jakimś dziwnym, szemranym miejscu w Krakowie. Nieważne, bo nie było go wtedy oficjalnie jeszcze w Polsce. Natomiast później już w 2017 faktycznie te zegarki były.

Natomiast, no tak, że świecą było szukać ich na, że tak powiem, tkance miejskiej. No teraz wystarczy się rozglądnać i no nie ma szans, żebyś przy wyjściu do jakiejś galerii nie zobaczył kilkudziesięciu Apple Watchy na nadgarstkach. No i też Apple Pay, nie?

Pamiętajmy, że te lata, o których Ty wspominasz, to były też lata przełomowe dla Polski, nie? Bo, bo wchodziło Apple Pay, bo wchodził wspomniana, wspomniana łączność LTE i w ogóle eSIM zaczął wchodzić w Polsce, nie? Teraz ten klient, który przychodzi, to już jest klient moim zdaniem przynajmniej, mogę się mylić, ale no dla którego takim domyślnym sposobem płacenia jest płacenie telefonem, chęć płacenia zegarkiem, świadomość, że to w ogóle można, tak?

No bo to też widzi, nie? U innych. Widzi po prostu nawet nie będąc w ogóle geekiem technologicznym na mieście.

No pewnie też zdarzą się tacy, którym to trzeba tłumaczyć, to jasne, ale jednak nawet na tym poziomie takiego codziennego życia to już jest zupełnie inna planeta, nie? No i dlatego też pewnie to, co Ty mówisz, ten klient przychodzi, wydaje się bardziej wyedukowany z swojej perspektywy, no bo to po prostu widzi, nie?

[KAMIL] Tak, wiesz, wspominałeś o Apple Pay i to jest też bardzo dobry przykład tego, w jaki sposób klient jest teraz świadomy tego, co posiada i w jaki sposób to wykorzystuje. W tym momencie jakbyś miał osobę, która ma mało do czynienia z elektroniką, skonfigurować Apple Pay, zrobiłbyś tylko, dodałbyś, pomógłbyś dodać kartę i pokazał, klikasz dwa razy przycisk boczny, przekładasz do terminala, to wszystko. W tym 2017 czy 18 roku, nie pamiętam, kiedy to weszło, kiedy wszedł Apple Pay do Polski, co oczywiście biegłem do mBanku tylko po to, żeby założyć sobie tam konto, żeby mieć Apple Pay w pierwszym dniu.

[KRZYSZTOF] I także ING!

[KAMIL] ING, właśnie miałem konto w ING i moja karta tego nie obsługiwała na początku. Dlatego biegłem do mBanku, bo mBank był takim totalnie początku samym, ale jak tłumaczyłem klientom Apple Pay i to, w jaki sposób ono działa, to po pierwsze, płatność Apple Pay była ułamkiem, totalnym ułamkiem. Teraz jest zupełnie odwrotnie, ale wtedy jeszcze trzeba wziąć pod uwagę fakt, że płatność Apple Pay to była czarna magia. To było pytanie, jak to nie muszę podawać kodu powyżej 50 złotych?

Jak to jest, że mnie nikt nie okradnie? Jak to jest, że tutaj tylko Touch ID i Face ID wystarczy? Jak to działa?

Wiesz, teraz rozmowa na temat Apple Pay i pomoc w dodaniu karty do Apple Paya 10 minut, 20, pół godziny. Więc to był też czas, gdzie to też bardzo dobrze pokazuje, że to mimo wszystko są rzeczy, gdzie ci klienci, te osoby, które kupują, korzystają z tych urządzeń, my wszyscy jesteśmy bardziej świadomi.

[KRZYSZTOF] Tak, ale to też zawdzięczamy temu, że jesteśmy tu, a nie gdzie indziej, bo Polska pod kątem takich usług mobilnych czy wdrożeń typu płatności zbliżeniowe, w ogóle bliki, nie bliki, no to to jest awangarda Europy, w sensie

naprawdę, to można się zgadzać albo nie, ale to są fakty i jakby statystyki się nie oszuka. Zapytaj, wiesz, nawet Amerykanina, który wydawać by się mogło, że tam przecież jest Apple Pay, tam przecież powstało Apple. No jasne, powstało, ale jest wiele miejscowości, byłem, widziałem, gdzie jakby nie zapłacisz nawet kartą, nie? Musisz mieć cash po prostu.

W Polsce idziesz do warzywniaka i płacisz. Swoją drogą, byłem w warzywniaku w 2015 roku, to już jeszcze raz przypomnę, bo może jest część nowych słuchaczy, dosyć dawno ta anegdota była. Byłem, zaraz jak kupiłem zegarek i jak weszło Apple Pay, to nie mógł być 2015, no jak weszło Apple Pay, to byłem zapłacić warzywniaku, gdzie terminal oczywiście zbliżeniowy jest, no i pani chciała policję wzywać, jak uczyniłem to zegarkiem, że ją oszukałem, nie, i naprawdę darła się o 7 rano na pół osiedla, że złodziej! Takie to były czasy.

[KAMIL] Tak, tak. No, więc to było, to widać, że tak naprawdę znak czasów i rozwoju tej elektroniki i ta większa świadomość mimo wszystko jest tutaj i odgrywa naprawdę bardzo ważną rolę w tym, jaki klient w tym momencie przychodzi do naszych salonów.

[KRZYSZTOF] No dobra, to jak już mówimy o naszych salonach, waszych salonach, to pogadajmy tak stricte o profilu właśnie tego, z czym wy się spotykacie na co dzień, z czym się spotykają teraz załogi salonów, no bo wyobrażam sobie, że tych historyjek różnych jest bardzo dużo tam w kuluarach. Chciałeś się częścią z nich dzisiaj podzielić, no to to jest na pewno wartość dodana i dla mnie i dla moich słuchaczy, no bo to są ludzie tacy jak my, a może też osoby, które zainspirują nas do czegoś. Co było takie najdziwniejsze, co spotkałeś jeszcze pracując w salonach po tej drugiej stronie lady właśnie?

[KAMIL] Najdziwniejsze rzeczy paradoksalnie spotykałem na początku swojej pracy, czyli w tym siedemnastym roku i to też pokazuje, w jaki sposób Apple przeszło troszkę ścieżkę ze względu na fakt, że tak trywialna sprawa jak nie przeszkadzać. Nie przeszkadzać kiedyś, jeżeli ktoś wcześniej nie używał iPhone'a, po włączeniu trybu nie przeszkadzać, nie było tego widać nigdzie poza centrum sterowania. Miałem multum klientów, którzy przychodzili i mówili, że się do nich nie da dodzwonić, że po kilku telefonach dopiero i tak dalej i po prostu jeden swipe, wyłączenie ikonki z księżycem wystarczał klik.

Zaskoczeni dlaczego to tak działa i na przykład to też pokazuje, jaką ścieżkę przechodzi Apple, bo w tym momencie jak masz tryb nie przeszkadzać, to masz informację na ekranie blokady. Już od paru systemów, już od paru lat masz informację na ekranie blokady, że masz tryb nie przeszkadzać i to daje naprawdę bardzo wiele. Kiedyś, to była bardzo, bardzo ciekawa historia, kiedyś jak byłem w salonie, przyszedł do nas pan, pan był czerwony z nerwów, z wściekłości po prostu, zaczął krzyczeć na cały salon, że kupił bubla, że kupił okropny telefon, kupił iPhone 5s albo SE, nie pamiętam tego dokładnie, no bo to był też jeden z początków mojej pracy, że mówi, że on często nagrywa dyktafonem, że ten telefon nie działa, że nie działają mikrofony i tak dalej, że telefon jest zepsuty. Ja zacząłem z panem normalnie, spokojnie rozmawiać, patrzę na telefon, jeżeli ktoś miał kiedyś nowego iPhone 5s w ręce, to będzie pamiętał, że z tyłu na całym telefonie była folia.

Ta folia zasłaniała tylny mikrofon, bo zasłaniała aparat, zasłaniała flasza. Pan sobie wrzucił telefon w etui, nie ściągając tej folii, więc ja zrobiłem test mikrofonu na dyktafonie z tą folią i odchylając ją po prostu, nie, wręczyłem panu telefon po ściągnięciu folii. Pan nie wiedział, co powiedzieć.

Tu widziałem, że pan szukał tego, co ma powiedzieć, ale nie miał zielonego pojęcia, więc no takich rzeczy bardzo dużo się zdarzało z czasów też, gdzie ten ekosystem też może, nie powiem, że on nie był aż tak dostępny, tylko zdarzały się rzeczy, które można było naklikać i po kliknięciu nie było wiadomo, co się dokładnie stało i nie były ikony sugerujące to, więc z tamtych czasów to były głównie takie rzeczy. Z czasów dzisiejszych bardzo często są pytania o to, czy można obejrzeć specyficzne urządzenie, dokładnie Maca w dokładnym kolorze, w dokładnej specyfikacji, dokładnie takiego.

[KRZYSZTOF] Ktoś pyta i przychodzi, czy można CTO zobaczyć?

[KAMIL] Może nie CTO, ale na przykład właśnie 16 GB RAM-u, większy dysk, obejrzeć, sprawdzić, jak to działa, czy te dyski są na pewno szybsze. Widzisz, to jest ta świadomość, to jest często czytanie nie w stu procentach realnych faktów, gdzie potrafimy zrobić z igły widły w kontekście szybkości dysków w SSD, w Macach i tak dalej. Byli klienci, którzy, wiesz, chcieli porównać na żywo, jaka jest ta różnica w prędkości, mimo że ta różnica jest niezauważalna po prostu.

Ona nie jest tak mała, że jest ledwo zauważalna, ona jest niezauważalna. Są ludzie, którzy chcą obejrzeć właśnie specyficzny kolor telefonu i tak dalej i bardzo trudno jest powiedzieć, że poza tymi, które mamy wystawione, są wszystkie zapakowane. Oczywiście są pytania o dostępności nowych produktów, tak jak teraz jesteśmy niedługo po premierze iPhone'ów, które wciąż są gdzieś ciężiej dostępne, ale się pojawiają.

Jednakże nadal są pytania, są cały czas rozmowy na ten temat.

[KRZYSZTOF] A ludzie się zapisują w tych czasach na listę tych oczekujących na telefony, tak jak ja pamiętam?

[KAMIL] Tak, niejednokrotnie się zdarza. Tak, tak, tak. Więc niejednokrotnie się zdarza, że są klienci, którzy po prostu czekają na to, aż my się z nimi skontaktujemy, jak te telefony przyjdą.

Co jeszcze, jeżeli chodzi o takie pytania, to często to są pytania odnoszące się do niespecjalnie działających w stu procentach aplikacji, aplikacje mety na przykład, które czasami lubią płać psikusy. No to zdarza się, że klienci mają pytania do nas i chcą, żebyśmy my też pomogli im rozwiązać ten problem, gdzie my w tym momencie po prostu musimy rozłożyć ręce, bo to nie Apple jest odpowiedzialny za tą aplikację. Nie mamy w stu procentach wiedzy, więc z czym możemy, to pomożemy, ale to też ma gdzieś swoją granicę.

[KRZYSZTOF] A powiedz mi, a czy zdarzają się osoby pewnie młodsze niż starsze, które przychodzą i są tak, wiesz, bo ja sobie wyobrażam, że lwią część klientów, może się mylę, nie, która przychodzi z dziećmi jeszcze, nie, jeżeli chodzi o wiek – niech to będą nastolatki, ale no wiadomo, kupują ten telefon, żeby pstrykać foty na Insta lub na inny produkt mety, jak już ją wyjąłeś sam. Czy zdarzają się osoby, które na przykład już wiedzą, że iPhone lepiej sobie radzi z tym, co ty mówiłeś, czyli z pracą aplikacji w tle, nawet nieubitych niż Android, albo czy ktoś przychodzi i mówi, że no wprost, chcę iPhone'a, ale żeby był tak dobrze, taki dobry i tak szybki, żeby mi ten Instagram się nie zacinał? Są takie osoby?

[KAMIL] Mniej. Na pewno nie aż tak często ze względu na fakt, że musimy wsiąść pod uwagę to, że kiedyś telefony z Androidem, które były tanie, przepraszam, siedem lat temu, telefony z Androidem, które były tanie, to były telefony, które nie działały od początku. To były telefony, które się zacinały od samego początku.

One niejednokrotnie nie były super tanie, zdarzały się droższe i tak dalej, ale żeby ten telefon działał, musiałeś kupić flagowca. Ten postęp technologiczny i ten rozwój wszystkich urządzeń poszedł na tyle szybko i na tyle mocno w tamtych czasach, że naprawdę telefony z roku na rok mogły się stawać za mało wydajne, żeby móc uciągnąć niektóre rzeczy. W tym momencie działa to na tyle dobrze, działa to na tyle mocno, że dwu, trzy, czteroletni iPhone nadal będzie działał bezproblemowo i bardzo dobrze uciągał takie aplikacje jak właśnie Insta, Facebook i tym podobne.

Więc o to tych pytań jest zdecydowanie mniej. Więcej pytań jest o np. właśnie jakość aparatów, o to, w jaki sposób telefony robią zdjęcia, o porównanie tego.

Klienci chcą się przekonać na własnej skórze, w jaki sposób telefon zrobi zdjęcia, jak się porównuje to z jego aktualnym telefonem i tak dalej. Często w odniesieniu do Androida i Mety to widać bardzo mocną różnicę w zewnętrznych apkach, jeśli chodzi o jakość robienia zdjęć, gdzie Apple robi zdecydowanie lepsze zdjęcia w zewnętrznej aplikacji niż Android. I to też potwierdzam z własnego doświadczenia, nawet na telefonie z bardzo fajną matrycą, z bardzo fajnym aparatem, nie działało to tak dobrze jak działa na iPhone.

[KRZYSZTOF] No tak. Myślę sobie jeszcze w kontekście takich rzeczy usługowych, systemowych, bo to pewnie jest też tak, że przynajmniej jak ja pamiętam, jak jeszcze kupowałem to i nie byłem tak zaawansowany jak teraz, oczywiście nie miałem podcastu i tak dalej, nawet chyba jeszcze w iMacu nic nie pisałem. To były bardzo zamierzchłe czasy, no czasy pierwszego iPhone'a mojego.

I ja też jakby przychodziłem do salonu APR-u po poradę taką software'ową, w sensie jak coś skonfigurować albo gdzie trzymać maile. Wyciągam celowo te maile, bo wiem, że tu się kryje ciekawa historia, ale teraz ja jestem po tej drugiej stronie, bo chociażby moi studenci często mnie o to pytają, o różne rzeczy i tak może zaczną. Ja jakby miałem ostatnią taką anegdotkę z iMessage, że studentce jednej nie zsynchronizowały się wiadomości między MacBookiem Air a iPhone'em, bo były w ogóle niewłączone, żeby się mogły zsynchronizować, w sensie synchronizacja była w iCloud niewłączona.

No i ona nawet wymieniła nazwę jednego ze sprzedawców, już teraz tak szeroko, żeby nie zawęzić, gdzie poszła i po prostu tej pomocy nie dostała. To był jeden z switch w iCloud. I tak sobie myślę, że OK, z jednej strony jest to świadomość

coraz większa, a z drugiej strony kurczę, to są podstawowe rzeczy. I teraz kto tu powinien robić większą robotę? Ci ludzie, którzy właśnie sprzedają te telefony, czy Apple jeszcze lepiej powinno to tłumaczyć? Nie wiem jak, bo to jest trudny marketing.

W sensie Apple i tak robi swoje tutorialowe filmiki już w języku polskim od chyba dwóch lat, bardzo dużej ilości, ale te filmiki nie trafią do tych samych ludzi, którzy oglądają TikToki i rolki, no bo tak się po prostu nie dzieje, tak nie działają algorytmy. No i skąd ci ludzie tę wiedzę mają mieć? A to jest wiedza dla nas elementarna, a dla właśnie niektórych to jest ogromna bolączka, bo rzecz być może, po którą ktoś kupił telefon, no po prostu nie działa.

I ten człowiek jest bezradny. To nie wiem, może iOS jest za mało intuicyjny. Ja nie wiem Kamil, ale miałem taką sytuację.

[KAMIL] Jeżeli mówisz o takim promowaniu tego ekosystemu, o promowaniu feature'ów, które po prostu w tym ekosystemie działają, to jak tak mówisz, wiesz co mi przyszło do głowy, co jest w tym momencie najlepiej wypromowanym, jeżeli chodzi o obsługę urządzenia i obsługę feature'ów? Apple Watch.

[KRZYSZTOF] Naprawdę?

[KAMIL] Zobacz sobie jak w tym momencie, jak w tym momencie konfigurujesz nowego Watcha, to Apple Watch mówi ci „Let's take a tour” i pokazuje ci dokładnie przycisk po przycisku, gest po geście, co masz zrobić i w jaki sposób to działa. Że przesuwając palcem z góry dostajesz panel z powiadomieniami, że przesuwasz, że klikając dany przycisk dostajesz daną funkcję i tak naprawdę to jest taki początkowy. Początkowa wycieczka, która pozwala ci, pozwala ci złapać te najważniejsze funkcje, najszybsze, które są do użycia natychmiast. Więc gdzieś Apple Watch w tym momencie robi to bardzo fajnie.

To jeszcze jedną funkcją, która działa bardzo dobrze i dobrze jest pokazana to Apple Pencil. Podpinając po raz pierwszy Apple Pencila do iPada dostajesz też taki ekran powitalny i dostajesz informacje jak możesz pisać, wybierać narzędzia i tak dalej. Więc to jest jeszcze OK, ale na przykład nigdzie nie widziałem tego, jak działa AirDrop, jak działa NameDrop, to są rzeczy, których nie ma.

Której musisz, to jest takie, kto ma wiedzieć ten wie i to wszystko.

[KRZYSZTOF] A też miałem, z AirDropem też miałem ze studentami, że była część grup, która po prostu się pytała, i to było super, pytała się, czy możemy wysłać jakiś plik AirDropem, bo widzieli, że stoi MacBook, a część grup, jak słyszała w ogóle ode mnie, że może AirDropem, no to było tłumaczenie, co to jest AirDrop i dlaczego to nie i dlaczego to nie jest to samo, co Bluetooth. A tak samo Mark Up w podglądzie systemowym na Macu, nie to już akurat dla bardziej pewnie zaawansowanych, ale ciągle no to jest zwykły podgląd systemowy plików.

Jeszcze podgląd, którego nie musisz w sumie nawet uruchamiać, do którego nie musisz uruchamiać aplikacji, no bo wystarczy spację nacisnąć na pliku, jakby to, że możesz tam notatkę robić, a to, że się możesz podpisać na fakturze, na gładziku MacBooka, to lata mijają, Kamil, nowe Apple Pencile wychodzą, a zwykły palec dalej jest ten sam i ludzie o tym nie wiedzą. Dlaczego Apple nie promuje takich funkcji, nie? Nawet to, co teraz FaceTime potrafi, że możesz film razem oglądać z partnerką na odległość.

Ty jesteś w Stanach, a ona jest w Polsce. Przecież to się samo prosi o promowanie. No i ludzie tego kompletnie nie...

[KAMIL] Ale no zobacz, jest tak bardzo wiele reklam, tak bardzo wielu aplikacji do notowania, do przypomnień i tak dalej. Kurczę, weźmy sobie i popracujmy na notatkach i na Przypomnieniach Apple. Zobaczmy sobie, jak to wygląda.

Wiesz, taka głupia rzecz, której mi też brakowało właśnie w ekosystemie z robocikiem, to była taka, jak... Co może zaskoczyć wielu?

Siri.

Może to zaskoczyć bardzo... Mam nadzieję, że nie wywołałem w ogóle nigdzie żadnej. Ale no to było narzędzie, którego mi brakowało, bo np. jadąc w samochodzie, mówiąc coś szybko po angielsku, żeby mi przypomniiała... Dużym skrótem, bo wiem, że na pewno nie będzie znała totalnego kontekstu pełnego przypomnienia w 100%, ale dając sobie 1-2 wyrazy po angielsku, które wiemy, że skojarzymy, to wystarczy. I masz, kiedy zajedziesz do domu, kiedy wyjdiesz z danego miejsca, o danej godzinie, o danej porze dnia i tak dalej, masz przypomnienia, masz notatki inne, których możesz sobie zrobić listę i tak dalej.

Możesz sobie wrzucić notatki głosowe do notatek, tabele i tak dalej. I to jest coś, co działa, nie? I to jest coś, co jest bardzo...

To są bardzo zaawansowane narzędzia.

[KRZYSZTOF] Tak, albo np. teraz od tej jesieni współdziałanie Przypomnień z Kalendarzem. Przecież taka synergia do tej pory, to po pierwsze pytali o to tylko zaawansowani użytkownicy i to ludzie, którzy naprawdę jak już pytali, to mówili, że ja tutaj zapłaciłem za taki kombajn do GTD, tam nie wiem, setki dolarów rocznie i mam tak...

Teraz to jest domyślne, to jest w systemie. I dla naprawdę 90% osób, z którymi rozmawiam i słuchaczy, którzy też nieraz piszą z takimi rzeczami, jak się dowiadują, że to jest albo jak zaczynają używać tego, co jest za moją namową, to potem wracają, że nie, jednak anulowałem tę subskrypcję, anulowałem te narzędzia, przestałam, bo skoro jest, to okej, może nie działa to na 100, tak jak tamte narzędzia, ale 99 na 100.

That's fine, nie?

[KAMIL] Tak samo jedną bardzo dużą aplikacją, która mocno pokazuje moc systemów, to są skróty, które też są zaniedbane bardzo mocno przez wiele osób, nie? Tylko to już jest takie typowo urządzenie dla rynku profesjonalistów.

[KRZYSZTOF] W ogóle ze skrótami jest tragiczna sytuacja, jeżeli chodzi o promowanie ich, bo to jest ciężko tłumaczyć. No i też ile by Apple o marketingu nie zrobiło i kim?

No ciężko.

Są osoby w Polsce, które robią kursy ze skrótów, są osoby, na przykład Grzesiek z iProduktywnie, natomiast, no okej, tylko to są znowu power users, którzy za misję osobistą wzięli sobie wytłumaczyć ludziom, jak działają Skróty i chwala im za to. Ale nawet jak ktoś kupi taki kurs, to ja nie wiem, nie znam statystyk, ale mogę się założyć, że do samego jego końca to może nigdy nie dojdzie, nie? Bo jak się zagłębisz w tych skrótach, to kurczę, no to to jest naprawdę studnia bez dna, to jest taka trochę królicza nora i jasne, można z niej wejść w lśniącą zbroi, wiesz,

i odzyskać sobie czas na swoje życie, ale trzeba mieć czas na odzyskiwanie tego czasu i to jest i przykre, i dziwnie brzmiące, ale prawdziwe, bo rozmawiam z ludźmi,

Kamil, i fajnie, i oni robią duże oczy, że on, chociażby, nawet z takimi rzeczami, że możesz mieć różne ekrany początkowe, różne układy ikon per tryb skupienia. Tryby skupienia, to nawet nie ma nic wspólnego ze Shortcuts, bo nie musi, może, ale nie musi.

Tryby skupienia, to co powiedziałaś o Do Not Disturb, jak się ludzie dowiadują, że mogą mieć więcej i to jeszcze, kiedy chcą, no to tak, to są wielkie oczy, nie?

[KAMIL] I żeby się włączał automatycznie, i żeby się wyłączało automatycznie.

[KRZYSZTOF] Na przykład jak do garażu wjadą, tak?

[KAMIL] Tak, no to to jest akurat prawda, to jest gdzieś coś, gdzie, jeżeli mówimy o takich podstawowych rzeczach, znów wrócę do tego twojego praktycznie pierwszego pytania, jeżeli mówimy o takich podstawowych rzeczach, no to ta świadomość ludzi na temat produktu sprzętu, który wybierają, jest zdecydowanie większa, ale ilość funkcji, ilość możliwości, które dają, dają te sprzęty też zdecydowanie wzrosła, nie? Tutaj jest jeszcze gdzieś pole do takiego rozwoju, jeżeli o to chodzi.

[KRZYSZTOF] No i teraz, wiesz, muszę podpytać o AI, no bo ono od kwietnia wejdzie do Polski i wyobrażam sobie, że przed pracownikami salonów, przed twoją załogą też będzie kolejne wyzwanie pod tytułem ludzie będą przychodzili nie po to, żeby pytać, jak działa Apple Intelligence, bo to pewnie będzie w początkowej fazie, ale to się wypłaszczy. Natomiast długofalowo wyobrażam sobie, że ludzie będą przychodzili i pytali w różnym wieku, w różnym profilu klienta będą pytania, a po co mi jest AI w życiu? Takie, wiesz, życiowe pytania.

No i trzeba będzie te dyskusje podejmować, bo będą, mogę się założyć.

[KAMIL] To będzie troszkę jak też wspominałeś z Apple Pay, czyli czy ktoś mnie nie okrada z danych, a co się stanie, jeżeli, a co będzie i tak dalej i tak dalej. To jest troszkę tak jak z iCloud, który teraz też jest dużo łatwiej wybierany przez klientów niż był kiedyś. Te pytania, które były kiedyś, te siedem lat temu, sześć i tak dalej,

przyniosą się znowu, w sensie one są cały czas, tylko są na tyle innych kwestiach, że trudno za tym tak w stu procentach nadążyć.

Mimo wszystko najważniejszym w tym momencie pewnie pytanie będzie to, co mówisz, czyli do czego jest to potrzebne, a czy mnie nikt nie słucha, a czy nikt nie wykrada danych i tak dalej i tak dalej.

[KRZYSZTOF] Tak, a z drugiej strony Apple ma do Was łatwiej, wchodząc jako ostatni, bo nie jest tym, który przeciera świat i mówi, że teraz wiecie co, teraz roboty Was zastąpią, tylko jest tym, który wchodzi ostatni, wchodzi na super bezpiecznych warunkach, na swoich warunkach i nie ma drugiej części funkcji, funkcjonalności, które ma konkurencja. I it's fine, bo te, które ma, są tak pozaszywane w systemie, że w wielu z nich nawet klient nie będzie utożsamiał z AI. Na przykład Genmoji.

Jak będzie Genmoji, to mogę się założyć, że 15% klientów będzie wiedziało, że to ma powiązanie z AI, cała reszta będzie myślała, że to po prostu jest magia telefonu, sprzętu, komputera. Po prostu się dzieje.

[KAMIL] No ale to jest też ten plus tego, w jaki sposób Apple to robi, nie? Czyli to, że to jest mimo wszystko magia telefonu, urządzenia i tym podobne, nie? Będziemy patrzyli tak naprawdę, jak to będzie wyglądać za te, za te pół roku. Ja sam jestem bardzo ciekaw testów i bawienia się Apple Intelligence, więc nie mogę się doczekać i przebieram nogami.

[KRZYSZTOF] No dla Ciebie, u Ciebie to będzie bardzo duże uproszczenie też w kontekście pracy z arkuszami, nie? Mam na myśli Numbers, Excel czy taką podobną data, wiesz, jakby analizy pracy, nie? To myślę, że na pewno.

Jeszcze bym podpytał a propos data o tę anegdotkę o mailach, co kiedyś rozmawialiśmy prywatnie, bo to jest ciekawa historia, jak przyszedł klient i w sprawie stracił wszystkie maile. To znowu zrobimy orędownictwo, żebyście robili backupy w tym podcaście, ale to warto przytoczyć moim zdaniem.

[KAMIL] Tak, no jeżeli chodzi o maila, miałem kiedyś klientkę, która dostała informację od swojej firmy, że żeby jej poczta działała na Macu, no to musi sobie usunąć i dodać jeszcze raz konto i to wszystko załatwi, nie? Głupie pytanie, co robi informatyk, jak się zepsuje samochód, wysiada z niego i wsiada. Więc usunęła

maila, dodała go z powrotem i miała taką dość przykrą jedną niespodziankę, czyli usuwając maila było, było tam sporo maili, które były przechowywane na tym Macu.

[KRZYSZTOF] Lokalnie.

[KAMIL] Tak, lokalnie. Nie pamiętam, co się tam wydarzyło w ścieżce pomiędzy usunięciem a dodaniem tego maila, czy coś jeszcze było usuwane, czy cokolwiek się z tym działo i tak dalej. Jednakże maile zniknęły po prostu.

50 czy 60 tysięcy wiadomości, zrobiło się okrągłe zero. Poczta działała, więc tam pan informatyk zadziałał bardzo dobrze, tylko zapomniał o jednej bardzo ważnej rzeczy, czyli o mailach, które są przechowywane lokalnie. Było troszkę męcząca się.

Na całe szczęście gdzieś się okazało, że był backup time machine robiony parę miesięcy wstecz, bo było podłączenie do serwera, do dysku serwerowego, zewnętrznego. Tak, tak, do dysku sieciowego właśnie. I coś się udało uratować.

Na pewno nie wszystko, na pewno parę tam tygodni, miesięcy pracy poszło, ale coś się udało odzyskać. Róbmy backupy. Mi kiedyś jedna bardzo mądra osoba powiedziała, że ludzie dzielą się na takich, którzy robią backupy lub będą robić backupy i nie istnieje inna grupa ludzi.

Nie istniejemy wśród ludzi w żadnym innym zakresie. Jeżeli chcemy panować nad swoimi danymi, jeżeli chcemy mieć pewność, że nasze zdjęcia, wiadomości, cokolwiek zostanie przechowane, to róbmy backup. Nie namawiam, żeby on był robiony w iCloudzie, nie namawiam, żeby on był robiony na time machine.

Wybierajmy sobie to tak jak chcemy, ale miejmy zaufane źródło backupu, miejmy zaufane miejsce docelowe backupu. Oczywiście Apple daje nam i rozpieszcza nas pod tym względem, czyli daje nam właśnie iClouda, backupy w iCloudzie, które się robią automatycznie, daje nam time machine, które się robi automatycznie raz na godzinę, raz dziennie, raz w tygodniu, raz w miesiącu i tak dalej. Jeżeli nie chcemy używać tych narzędzi, które daje nam Apple, jest bardzo wiele różnych zewnętrznych źródeł, na których, na których można.

Oczywiście, że tak. Backup na przykład. Ja tak sobie też tylko na szybko spojrziałem.

Mój ostatni udany backup był dzisiaj o 8:18. Załóżmy, że nie wiem, grom z jasnego nieba spada na mój telefon, to mimo wszystko mam dane do 8:18, nie? Czyli parę godzin do tyłu jestem w stanie cofnąć się i utracić może jednego SMS-a, może ze dwa połączenia, może ze trzy maile. To jest coś, gdzie jeżeli to stracisz, to już jest tak, wiesz, szkoda, ale jak tracisz miesiąc pracy, pół roku, rok albo niejednokrotnie całą bibliotekę zdjęć, bo też miałem z takimi klientami do czynienia, którzy tracili całą bibliotekę zdjęć, boli bardzo.

[KRZYSZTOF] Tak, zwłaszcza jeżeli chodzi o zdjęcia, bo tutaj jakby doinwestowanie sobie w dodatkowego iClouda na nie, czy nawet jeżeli tam macie faktycznie rodowo wszystko zdigitalizowane, akurat ja tak mam, więc wiem, że takich osób jest sporo, wbrew pozorom, nawet zainwestowanie w jakąś usługę typu właśnie, jak Kamil mówił, zewnętrzną, Third-party, Backblaze, tak? Czy na NAS od Synology, cokolwiek, tak, to może Wam uratować po prostu wspomnienia, nie, na stare lata i zresztą odsyłam do poprzedniego [odcinka 364. z Synology](#), tam robiliśmy taki follow-up do ich tematyki, a przecież wiem, że część z Was ich używa, więc myślę, że to dobry moment, aby przypomnieć o tym.

[KAMIL] Co do Synology, to tylko szybkie wtrącenie za mną w pokoju, w którym nagrywam ten podcast jest na skry od Synology, który też backupuje moje dane, więc ja też gorąco polecam, jeżeli chodzi o dysk sieciowy Synology.

[KRZYSZTOF] Pamiętajcie też tam właśnie [w tym odcinku 364.](#) było też trochę o tym wspomniane, ale są też odcinki dedykowane tej tematyce u mnie, można sobie znaleźć na spisie odcinków na [boczemunie.pl](#). Pamiętajcie, że też Synology ma usługę Synology Photos, która po prostu robi lustrzaną kopię tego, co macie w iCloud Photos, nie? Po sieci i tak naprawdę, jeżeli całą bibliotekę iClouda ze zdjęciami, to ona jest lustrzanie przeniesiona do właśnie usługi Synology Photos z zachowaniem całkowitej prywatności, ale o tym już [nagrywałem osobne odcinki](#), więc podlinkuję Wam w opisie do aktualnie słuchanego.

Ciebie, drogi przyjacielu, zapytam na koniec jeszcze o takie krótkie podsumowanie według Kamila roku u Apple, bo czemu bym Cię miał o to w sumie nie zapytać, skoro jesteś nerdem. Jaki był ten rok?

[KAMIL] Oparty niesamowicie mocno na AI i widać bardzo mocne skupienie od czerwca na tym, nie, na AI-u. Niejednokrotnie pod względem samych upgrade'ów i tak dalej były to takie drobne zmiany, ale zdarzyły się zmiany, które były

niesamowicie mocne i które były naprawdę aż zaskakujące, więc tak naprawdę chyba jak co roku, wydaje mi się. Nie było roku, w którym Apple czymś by nie zaskoczyła.

[KRZYSZTOF] Jeżeli to by była drobnostka, to drobnostką, jeżeli by to była niesamowita rzecz, to niesamowitą rzeczą. Mogło zaskoczyć... A czym Cię najbardziej zaskoczyło hardware'owo w tym roku Apple?

[KAMIL] Zadałeś trudne pytanie.

[KRZYSZTOF] Musiałem.

[KAMIL] AirPods Max?

[KRZYSZTOF] W sensie negatywnie, jak rozumiem?

[KAMIL] Wiesz, czy pozytywnie, czy negatywnie, bardziej to było tak, że oglądałem tę konferencję i tak się zastanowiłem, dlaczego tam chociażby nie ma chipa H2, nie ma paru zmian, ale tak czy siak, porządne są, potężne słuchawki, więc zobaczymy, co będzie później. Hardware'owo zostałem zaskoczony Maciem mini i to niesamowicie!

Mini to jest dla mnie jedno wielkie WOW! Urządzenie wielkości praktycznie Apple i jest niewiele od niego większe. Bardzo pozytywnie zostałem zaskoczony tym, że w tym momencie mamy 16 GB RAM domyślnie praktycznie w każdym urządzeniu, jeżeli chodzi o Macie.

Zostałem pozytywnie bardzo zaskoczony nowym zegarkiem, seria 10., ze względu na fakt, że to są drobne różnice, to tych różnic jest na tyle... Tych drobnych różnic jest na tyle dużo, że one składowo wchodzi Ci na to, że masz mimo wszystko między seria 9., 8., a 10. dość spory rozjazd, nie?

[KRZYSZTOF] No, dla przykładu, rzecz jak Ci przerwę, dla przykładu słuchanie podcastów na głośnikach zegarka. Mega dziwny use case, ale ja mam już parę sytuacji życiowo-domowych, kiedy, no, chciałbym to mieć.

[KAMIL] Niestety stałem się ofiarą tego przekleństwa, że jeżeli dasz komuś wybór, to niestety nie zdecyduję się na jedno i codziennie mój zegarek dzwoni w inny sposób.

[KRZYSZTOF] Ale w ogóle, że dzwoni, że w ogóle dzwoni, to ja jestem pełen podziwu, bo ja od 2015 roku mam... Nic mi nie dzwoni. Nie dzwoni mi telefon, nie dzwoni mi zegarek i to jest jeszcze fajny wątek w kontekście początku tej rozmowy, że powiedziałaś, że kilka rzeczy było takich wtedy, w tamtych czasach, że trzeba je było bardzo tłumaczyć, nie?

Czy to na etapie konfigurowania, czy na etapie tego, co się już dzieje teraz na telefonie. Teraz tego nie ma, też ze względu na Taptic Engine. Można się z tego śmiać, ale to, w jaki sposób Apple potwierdza nam jeszcze tą haptiką niektóre rzeczy lub mówi o tym, że coś poszło nie tak, to to nie jest tak, że siadł gość, wymyślił mi to przy kawie w 15 minut, tylko to są całe lata pracy.

I jest taki podcast fajny, ja Wam podlinkuję w opisie do tego, o działaniu AirPodsów, o tym jak te komunikaty, które wydają AirPods o tym, że bateria rozładowuje się, jest bliska rozładowaniu, albo że podgłaśnacie, ściszcacie, włączacie taki tryb ANC albo Transparentny, albo Adaptive, jak te wszystkie dźwięki były projektowane i to były projektowane latami. Dzwonki na iPhone'a mają cały swój zespół muzyków, którzy siedzą w studiach muzycznych i żeby ewentualną zmianę wprowadzić, takich zmian było chyba cztery do tej pory, i to wszystko było przez lata opracowywane. Dlatego to jest takie intuicyjne.

[KAMIL] Wiesz, taka głupia sprawa, jak na przykład, niech sobie przypomnę, w zeszłym roku chyba weszło potwierdzenie Siri kiwnięciem głową, tak lub nie, na słuchawkach.

[KRZYSZTOF] W tym roku to weszło w AirPods.

[KAMIL] Albo w tym roku, tak, no to możliwe, że w tym roku. Jechałem sobie komunikacją miejską jakiś czas temu i Siri poinformowała mnie o czymś i zapytała, czy chce odpowiedzieć, nie wiem, czy to był jakiś SMS czy coś, jakaś notyfikacja w każdym razie, i usłyszałem to tak, jakby gdzieś z tyłu głowy była jakaś kuleczka, która się tak odbija i jak kiwniesz głową, że nie, to czujesz, jak ona się odbija z jednej strony na drugą i w ten sposób sobie potwierdzasz lub odrzucasz powiadomienie. Coś niesamowitego. Uśmiechnięty jechałem do końca podróży komunikacją, nie?

No bo byłem naprawdę mega zaskoczony tym, jak to działa. Tak, tak, tak. I właśnie jak rozmawiamy o AirPodsach, po to właśnie sobie przypominałem i wpisałem sobie

na szybko przypomnienie, że muszę sobie zrobić [Hearing Test](#) na słuchawkach, więc...

[KRZYSZTOF] Tak, nawet to jest nie do uwierzenia, ale kiedy to nagrywamy, to ja też go do dzisiaj nie zrobiłem, mimo że o nim pisałem i mówiłem to, no po prostu nie. Ale wiesz dlaczego? Bo on wymaga bardzo krystalicznej ciszy w otoczeniu i zawsze wieczorem o tym zapominam, bo są inne ciekawsze rzeczy do roboty, a do południa jest za głośno i on po prostu zwraca, że jest za głośno.

Dobrze, Kamilu, fajnie sobie tutaj przeżyliśmy. Też trzeba pochwalić 2024 rok u was, jeżeli chodzi o iDream, bo się do nowego dziecka dorobiliście, w sensie salonu w Płocku. To warto zaznaczyć, że jest też dostępny iDream w Płocku.

[KAMIL] Otworzony dwa miesiące temu salon w Płocku. Zapraszamy do nowego dziecka!

[KRZYSZTOF] Dobrze, Kamil, bardzo ci dziękuję za ten kawałek historii, za ten kawałek historii, którym się podzieliłeś. Będzie ich pewnie jeszcze więcej. Tutaj nie tylko od ciebie, natomiast zawsze to jest ciekawie pogadać z kimś, kto zaczynał, kiedy ty po prostu tylko byłeś tym, który czytał różnego rodzaju treści o Apple i gdzieś tam interesował się tym, ale jednak jako odbiorca.

Ty już pracowałeś z klientem, więc ciekawie. No i czego ci mogę życzyć, powiedz mi, na przyszły rok? Skoro mamy grudzień, to powiedz, czego ci mogę życzyć na 2025, oprócz więcej wolnego czasu, bo to taka odpowiedź, którą od razu wolę rozbroić.

[KAMIL] Więcej pozytywnych zaskoczeń.

[KRZYSZTOF] Dobrze, no to niech taki ten rok będzie. I technologicznie, i prywatnie. Dobrze, tego ci życzę.

Bardzo dziękuję, do następnego razu.

[KAMIL] Wszystkiego dobrego, na razie, cześć!

[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]