Imię i nazwisko: _____ Data: _____ Wynik: _____

Wybór i zatrudnienie pośrednika domenowego: Przewodnik dla przedsiębiorstw

Wybór pośrednika domenowego, umowa o prowizji, reprezentowanie w negocjacjach, weryfikacja referencji

OMÓWIENIE NAUKI: JAK ZATRUDNIĆ POŚREDNIKA

INWESTOR
STATUS STUDENTA
Ścieżka marki korporacyjnej

CHRONIONY
AKTYWA DOMENOWE
Przekazanie aktywów o wysokiej wartości

Z LICENCJĄ
RACHUNEK POWIERNICZY
Poufna ochrona kupującego

Witaj! Ten pakiet ćwiczeń przeprowadzi cię przez zatrudnianie pośrednika domenowego. Poznasz weryfikację referencji, struktury prowizji, umowy o reprezentację i bezpieczne przeniesienia przez rachunek powierniczy.

PUNKTY KONTROLNE KARTY PRACY

- [ ] **Część 1–4: Opanuj wycenę domen i pośrednictwo domenowe.**
- [ ] **Część 5–7: Rozwiąż krzyżówkę i wykreślankę.**
- [ ] **Część 8–9: Rozwiąż studia przypadków i wyzwanie z szyfrem.**
- [ ] **Część 10: Przejrzyj strony z podstawowymi i zaawansowanymi najczęściej zadawanymi pytaniami.**
- [ ] **Część 11: Poznaj 10 ciekawych faktów z praktyki.**
- [ ] **Bonus: wyzwanie Myśl szybko.**

Otwórz przewodnik VPN.com dla pośredników domenowych

URL: https://www.vpn.com/pl/posrednik-domenowy/jak-zatrudnic-brokera/

Twoja ścieżka nauki: wybór pośrednika

- Oceń referencje pośredników domenowych, ich historię działalności i standardy licencjonowania.
- Przeanalizuj struktury prowizji, umowy retainer i warunki kontraktów.
- Opracuj strategie negocjacyjne z wykorzystaniem reprezentacji przez pośrednika dla zasobów cyfrowych.
- Zaplanuj umowy na wyłączność i bez wyłączności z jasnymi warunkami wypowiedzenia.
- Zarządzaj rozliczeniem u zewnętrznego dostawcy usług powierniczych (escrow) i bezpiecznym przekazaniem kodów autoryzacyjnych.

INSTRUKCJE DO PRZEWODNIKA PO WYBORZE POŚREDNIKA

Odpowiedz na pytania testu wielokrotnego wyboru oraz pytania prawda/fałsz, uzupełnij zdania z lukami za pomocą banku wyrazów, dopasuj definicje i rozwiąż krzyżówkę oraz wykreślankę. Zastosuj swoją wiedzę z zakresu wyboru pośrednika domenowego. Zakończ zadaniem dodatkowym Myśl szybko.

WYBÓR I ZATRUDNIANIE POŚREDNIKA DOMENOWEGO (WPROWADZENIE)

Zatrudnienie pośrednika domenowego obejmuje sprawdzenie jego dotychczasowych wyników, przejrzenie modeli prowizji (zwykle jest to część ceny sprzedaży), ustalenie warunków wyłączności oraz upewnienie się, że wszystkie przekazania w transakcji odbywają się przez regulowane rachunki powiernicze osób trzecich.

PRZECZYTAJ UWAŻNIE KAŻDY PUNKT KONTROLNY I WYBIERZ LUB NAPISZ POPRAWNĄ ODPOWIEDŹ.

Punkt kontrolny 1: Wyzwanie – test wielokrotnego wyboru

1. Jaki jest typowy model prowizji dla brokerów kupującego?

- A. Stała opłata ryczałtowa 10 USD za domenę
- B. Procent końcowej ceny sprzedaży, czasem plus zaliczka z góry
- C. Stawka godzinowa 500 USD za aktualizację serwera nazw
- D. Miesięczne opłaty abonamentowe bez zachęt związanych z transakcją

2. Dlaczego warto sprawdzić licencję pośrednika i jego powiązania z rachunkiem powierniczym (escrow)?

- A. Aby upewnić się, że omijają blokady rejestru
- B. Aby zabezpieczyć środki transakcji i zapobiec oszustwom z użyciem aktywów cyfrowych
- C. Aby przyspieszyć ładowanie stron HTML
- D. Aby uniknąć dopłat do opłat rejestru ICANN

3. Jaka umowa określa warunki reprezentowania klienta przez pośrednika?

- A. Umowa o zachowaniu poufności (NDA)
- B. Umowa o pośrednictwie (umowa zlecenia sprzedaży)
- C. Plik konfiguracyjny DNSSEC
- D. Arkusz żądania kodu autoryzacyjnego EPP

4. Jaki jest główny obowiązek pośrednika kupującego podczas transakcji?

- A. Kodowanie grafik strony docelowej
- B. Poufne kontaktowanie się z właścicielami i negocjowanie jak najniższej ceny zakupu
- C. Hostowanie rekordów serwera DNS
- D. Składanie do sądów roszczeń w sporach UDRP

5. Jaki standardowy protokół transakcji wymusza pośrednik?

- A. Udostępnianie danych logowania do konta rejestratora przez rejestrującego
- B. Skorzystanie z licencjonowanej usługi rachunku powierniczego strony trzeciej w celu weryfikacji przekazania kodu EPP
- C. Wyłączanie blokad rejestru
- D. Usuwanie publicznych historycznych rekordów WHOIS

Punkt kontrolny 2: Wyzwanie – prawda czy fałsz

6 Pytanie (prawda/fałsz) 6

6. Zatrudnienie pośrednika domenowego od razu ujawnia sprzedawcy tożsamość marki firmowego kupującego.

- ◯ Prawda
- ◯ Fałsz

7 Pytanie (prawda/fałsz) 7

7. Profesjonalni pośrednicy domenowi przeprowadzają wyceny na podstawie baz danych porównywalnych sprzedaży.

- ◯ Prawda
- ◯ Fałsz

8 Pytanie (prawda/fałsz) 8

8. Prowizje pośredników są narzucone przez ICANN i nie podlegają negocjacjom.

- ◯ Prawda
- ◯ Fałsz

9 Pytanie (prawda/fałsz) 9

9. Broker powinien upewnić się, że kod transferu EPP został zweryfikowany, zanim środki zostaną przekazane sprzedającemu.

- ◯ Prawda
- ◯ Fałsz

10 Pytanie (prawda/fałsz) 10

10. Każdy zwykły pośrednik w obrocie nieruchomościami może pośredniczyć w sprzedaży premium globalnych cyfrowych zasobów domenowych bez specjalistycznego przeszkolenia.

- ◯ Prawda
- ◯ Fałsz

Punkt kontrolny 3: Wstawianie kluczowych terminów

Przeczytaj każde poniższe zdanie i uzupełnij lukę poprawnym terminem z banku słów.

1. Aby zabezpieczyć cenne cyfrowe nazwy marek, przedsiębiorstwo zatrudnia specjalistę zwanego: _____ .

2. Skuteczne _____ wymagają dogłębnych danych o porównywalnych sprzedażach rynkowych.

3. Po pomyślnym przeniesieniu domeny należy się pośrednikowi procentowa _____ .

4. Kadra kierownicza musi zweryfikować zawodowe _____ i historię transakcji pośrednika.

5. Podczas transferu kapitał jest bezpiecznie przechowywany w ramach neutralnej usługi: _____ .

6. _____ pośrednictwa określa okres jej obowiązywania i wyłączność.

BANK SŁÓW

ANONIMOWY ZAKUP NEGOCJACJE POŚREDNIK DOMEN PROWIZJA
RACHUNEK POWIERNICZY REFERENCJE UMOWA WERYFIKACJA

Wpisz tutaj swoje odpowiedzi:

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Punkt kontrolny 4: Dopasowywanie pojęć domenowych

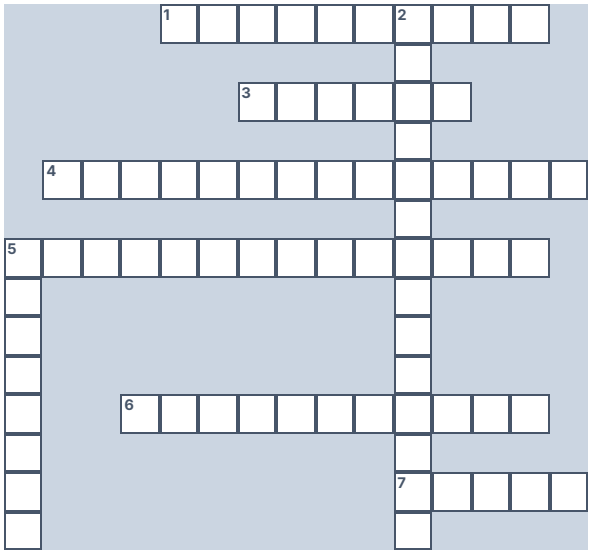
DOPASOWYWANIE DEFINICJI

Dopasuj każde pojęcie po lewej stronie do jego poprawnej definicji po prawej, wpisując odpowiednią literę (A-H) w edytowalne pole.

☐	1. Pośrednik domenowy	A	Metoda zakupu ukrywająca tożsamość kupującego, aby zapobiec skokom cen.
☐	2. Negocjacje sprzedaży	B	Usługa przechowywania środków przez stronę trzecią, zabezpieczająca środki z transakcji do czasu potwierdzenia zmiany właściciela.
☐	3. Prowizja pośrednika	C	Przegląd należytej staranności sprawdzający historię spraw pośrednika, jego reputację i licencje na rachunek powierniczy (escrow).
☐	4. Weryfikacja profesjonalisty	D	Strategiczna komunikacja zaprojektowana tak, aby uzgodnić oczekiwania cenowe kupujących i sprzedających.
☐	5. Bezpieczny rachunek powierniczy	E	Weryfikacja i przekazanie kodów autoryzacyjnych rejestratora w celu zakończenia dostarczenia domeny.
☐	6. Umowa o reprezentację	F	Wyspecjalizowany agent transakcyjny negocjujący zakup lub sprzedaż cyfrowych zasobów domenowych.
☐	7. Strategia dyskrecji	G	Procentowa opłata motywacyjna wypłacana pośrednikowi po pomyślnym zamknięciu transakcji.
☐	8. Przekazanie EPP	H	Umowa prawna określająca warunki, opłaty i terminy reprezentowania klienta przez pośrednika.

Punkt kontrolny 5: Krzyżówka

Rozwiąż krzyżówkę, wpisując litery w aktywne białe pola. Numery odpowiadają wskazówkom poniżej.



POZIOMO

1. Strategiczna komunikacja mająca zbliżyć oczekiwania cenowe kupujących i sprzedających (10)

3. Usługa przechowywania środków transakcji przez stronę trzecią (rachunek powierniczy, escrow) do czasu potwierdzenia zmiany właściciela (6)

4. Weryfikacja i przekazanie kodów autoryzacyjnych rejestratora w celu ukończenia dostarczenia domeny (14)

5. Wyspecjalizowany agent transakcyjny negocjujący zakup lub sprzedaż cyfrowych zasobów domenowych (14)

6. Badanie due diligence sprawdzające historię spraw pośrednika, jego reputację i licencje dotyczące rachunku powierniczego (escrow) (11)

7. Umowa prawna określająca warunki, opłaty i terminy reprezentowania klienta przez pośrednika (5)

PIONOWO

2. Metoda pozyskiwania, która ukrywa tożsamość kupującego, aby zapobiec skokom cen (14)

5. Procentowa opłata motywacyjna wypłacana pośrednikowi po pomyślnym zamknięciu transakcji (8)

Punkt kontrolny 5, wariant alternatywny: Dostępne wskazówki do krzyżówki

Użytkownicy czytników ekranu i klawiatury mogą wpisywać odpowiedzi do krzyżówki bezpośrednio w polach tekstowych poniżej.

POZIOMO

1 poziomo: Strategiczna komunikacja mająca zbliżyć oczekiwania cenowe kupujących i sprzedających (10 liter):

3 poziomo: Usługa przechowywania środków transakcji przez stronę trzecią (rachunek powierniczy, escrow) do czasu potwierdzenia zmiany właściciela (6 liter):

4 poziomo: Weryfikacja i przekazanie kodów autoryzacyjnych rejestratora w celu ukończenia dostarczenia domeny (14 liter):

5 poziomo: Wyspecjalizowany agent transakcyjny negocjujący zakup lub sprzedaż cyfrowych zasobów domenowych (14 liter):

6 poziomo: Badanie due diligence sprawdzające historię spraw pośrednika, jego reputację i licencje dotyczące rachunku powierniczego (escrow) (11 liter):

7 poziomo: Umowa prawna określająca warunki, opłaty i terminy reprezentowania klienta przez pośrednika (5 liter):

PIONOWO

2 pionowo: Metoda pozyskiwania, która ukrywa tożsamość kupującego, aby zapobiec skokom cen (14 liter):

5 pionowo: Procentowa opłata motywacyjna wypłacana pośrednikowi po pomyślnym zamknięciu transakcji (8 liter):

Punkt kontrolny 6: Ukryte słowa w wykreślance

Znajdź w poniższej siatce 8 kluczowych terminów słownictwa. Wyrazy mogą biec poziomo, pionowo lub po przekątnej.

A N O N I M O W Y Z A K U P Z

P O Ź X S G T Y A Ó V Ń Ń Ź O

P H P T P R O W I Z J A H Ó V

E U O U T K A E Ó N L Ą Ń V F

E F E P Q Y Ź J K V K Ź X Z Ó

I K S I Ż I J N A E I Ą Ś A K

N Ę C X E K Ż K D L Q N K A Ę

A O R A J C A K I F Y R E W K

Z Ń O Ć N C Ć G I Ą Ą Ó R Ł P

A W W T I Ź Ę Ź S G Y X H Ę R

K P O Ś R E D N I K D O M E N

E T Ń U M O W A U K R Ć T S Ł

Z P E J C A J C O G E N Ł N Ś

R H L P H Ź Ó Ł X V Ń Z Q Q Ą

P A Ł Ó N Ą Ł I Ę J Ń Z B Ż Ż

LISTA SŁÓW

POŚREDNIKDOMEN NEGOCJACJE PROWIZJA WERYFIKACJA ESCROW UMOWA ANONIMOWYZAKUP PRZEKAZANIEEPP

Punkt kontrolny 6, wariant alternatywny: Dostępne dopasowywanie słownictwa

Dopasuj każde z 8 pojęć z wykreślanki do jego poprawnej definicji, wpisując literę (A-H) w puste pole.

TERMINY ZE SŁOWNICZKA

- **A. POŚREDNIKDOMEN**
- **B. NEGOCJACJE**
- **C. PROWIZJA**
- **D. WERYFIKACJA**
- **E. ESCROW**
- **F. UMOWA**
- **G. ANONIMOWYZAKUP**
- **H. PRZEKAZANIEEPP**

DEFINICJE I POLA DOPASOWANIA

1. Strategiczna komunikacja mająca zbliżyć oczekiwania cenowe kupujących i sprzedających.
2. Weryfikacja i przekazanie kodów autoryzacyjnych rejestratora w celu ukończenia dostarczenia domeny.
3. Usługa przechowywania środków transakcji przez stronę trzecią (rachunek powierniczy, escrow) do czasu potwierdzenia zmiany właściciela.
4. Metoda pozyskiwania, która ukrywa tożsamość kupującego, aby zapobiec skokom cen.
5. Wyspecjalizowany agent transakcyjny negocjujący zakup lub sprzedaż cyfrowych zasobów domenowych.
6. Procentowa opłata motywacyjna wypłacana pośrednikowi po pomyślnym zamknięciu transakcji.
7. Badanie due diligence sprawdzające historię spraw pośrednika, jego reputację i licencje dotyczące rachunku powierniczego (escrow).
8. Umowa prawna określająca warunki, opłaty i terminy reprezentowania klienta przez pośrednika.

Punkt kontrolny 7: Wyzwanie – pomieszane słowa

Rozszyfruj poniższe litery, aby odkryć kluczowe pojęcia i terminy związane z pośrednictwem domenowym. Wpisz odpowiedzi w przygotowanych polach.

1. ODIDNŚOKMPENER
2. WPARJZIO
3. ECRWOS
4. NOUZNYMPWKAAOI
5. CJEEOACNJG
6. FAIAJCWEKRY
7. WAUOM
8. EAEANIRPPZZPEK

Zadanie dodatkowe: Myśl szybko

3 ODPOWIEDZI W KAŻDEJ KATEGORII. WYGRYWA OSOBA, KTÓRA PIERWSZA WYPEŁNI LISTĘ.

1	Rzeczy do sprawdzenia przed kupnem domeny			
2	Rzeczy, które sprawiają, że nazwa domeny jest zła			
3	Sposoby na sprawdzenie, kto jest właścicielem domeny			
4	Sposoby na zapłatę brokerowi			
5	Słowa związane z kupnem i sprzedażą			
6	Znane jednowyrazowe adresy internetowe			
7	Pytania do brokera, którego mógłbyś zatrudnić			
8	Rzeczy w umowie z brokerem			
9	Rzeczy, które sprawiają, że nazwa domeny jest dobra			
10	Rzeczy, których oczekujesz po pierwszym spotkaniu			
11	Powody, dla których firma zmienia nazwę			
12	Rzeczy w umowie kupna			
13	Sygnały ostrzegawcze u brokera			
14	Słowa opisujące dobrego negocjatora			
15	Sposoby na sprawdzenie reputacji brokera			

Punkt kontrolny 8: Studia przypadków pośrednictwa domenowego

Zastosuj poznane pojęcia, aby rozwiązać poniższe scenariusze z życia wzięte.

STUDIUM PRZYPADKU 1: WYBÓR UMOWY PROWIZYJNEJ

👷

Scenariusz: Korporacja chce zatrudnić brokera sprzedawcy, aby zbyć portfolio 50 domen premium. Jeden broker proponuje stałą prowizję 15%. Drugi broker prosi o zaliczkę 5 000 USD miesięcznie plus 10% prowizji od końcowych sprzedaży.

Pytanie do dyskusji: Sformułuj analizę ryzyka i korzyści obu propozycji do przedstawienia zarządowi.

STUDIUM PRZYPADKU 2: WERYFIKACJA REFERENCJI POŚREDNIKA

👷

Scenariusz: Przedsiębiorstwo chce nabyć kluczową domenę wartą 100 000 USD. Skontaktował się z nim broker, twierdząc, że ma bezpośredni dostęp do właściciela, ale odmawia podpisania wzajemnej umowy NDA lub potwierdzenia swojego procesu rachunku powierniczego (escrow).

Pytanie do dyskusji: Opisz listę kontrolną audytu należytej staranności, którą przedsiębiorstwo musi wypełnić przed podpisaniem jakiejkolwiek umowy o reprezentację brokerską.

Punkt kontrolny 9: Odszyfruj szyfr

Broker domenowy chroni kapitał klienta podczas dyskretnych przejęć. Użyj poniższego klucza liter i liczb, aby odszyfrować wiadomość o cyberbezpieczeństwie, wpisując pasujące litery w puste miejsca.

KLUCZ SZYFROWANIA LITERA-LICZBA

A=1 Ą=2 B=3 C=4 Ć=5 D=6 E=7 Ę=8 F=9 G=10 H=11 I=12
J=13 K=14 L=15 Ł=16 M=17 N=18 Ń=19 O=20 Ó=21 P=22 Q=23 R=24
S=25 Ś=26 T=27 U=28 V=29 W=30 X=31 Y=32 Z=33 Ź=34 Ż=35

33	1	27	24	28	6	18	12	13		22	20	26	24	7	6	18	12	14	1

6	20	17	7	18		6	15	1		25	30	20	13	7	13

17	1	24	14	12

Odszyfrowana wiadomość:

WSKAZÓWKA: KAŻDA LICZBA OZNACZA POZYCJĘ TEJ LITERY W ALFABECIE (NP. 1 = A, 2 = B, 35 = Ż).

Punkt kontrolny 10: Podstawowe najczęściej zadawane pytania o pośrednictwo domenowe (Część A)

Przejrzyj najczęstsze pytania i odpowiedzi dotyczące pośrednictwa domenowego i dyskretnych przejęć.

Q1: Czym zajmuje się pośrednik domenowy?

Broker działa jako agent reprezentujący kupujących lub sprzedających, aby negocjować, ułatwiać i zabezpieczać transakcje domenowe.

Q2: Jak wybrać pośrednika domenowego?

Szukaj sprawdzonych osiągnięć, możliwych do zweryfikowania studiów przypadków, licencji, przejrzystych prowizji i standardów rachunków powierniczych (escrow).

Q3: Jaka jest typowa prowizja pośrednika?

Zwykle jest to procent ceny sprzedaży; VPN.com podaje 15%-35% (stan na wrzesień 2026 r.). [1]

Q4: Czy pośrednik podpisuje NDA?

Tak, renomowani pośrednicy podpisują ścisłe umowy o zachowaniu poufności, aby chronić anonimowość kupującego i warunki transakcji.

Q5: Czy pośrednik może pomóc w wycenie mojej domeny?

Tak, pośrednicy zapewniają porównawczą analizę rynku i wyceny oparte na historycznych bazach danych sprzedaży.

Punkt kontrolny 10: Podstawowe najczęściej zadawane pytania o pośrednictwo domenowe (Część B)

Przejrzyj najczęstsze pytania i odpowiedzi dotyczące pośrednictwa domenowego i dyskretnych przejęć.

Q6: Kim jest pośrednik po stronie kupującego?

Broker zatrudniony specjalnie do wyszukiwania, negocjowania i nabywania nazw domen w imieniu kupującego.

Q7: Kim jest pośrednik sprzedającego?

Broker zatrudniony przez właściciela domeny do jej promowania, negocjowania i zbywania aktywów domenowych po jak najwyższej cenie.

Q8: Dlaczego wyłączność jest ważna w umowach z pośrednikami?

Wyłączność motywuje pośrednika do poświęcenia zasobów, kapitału marketingowego i uwagi negocjacyjnej Twojemu aktywowi.

Q9: Jak pośrednicy bezpiecznie przenoszą domeny?

Przez korzystanie z licencjonowanych usług rachunku powierniczego stron trzecich, które zarządzają środkami i weryfikują kody autoryzacyjne transferu EPP.

Q10: Czym jest opłata abonamentowa pośrednika domenowego?

Opłata z góry wnoszona w celu zapewnienia dedykowanych usług docierania i negocjacji brokera, często zaliczana na poczet prowizji.

Punkt kontrolny 10: Zaawansowane najczęściej zadawane pytania o wycenę domen (Część C)

Poznaj aspekty komercyjne i wyceny transferów domen premium oraz finansowania w modelu dzierżawy z opcją wykupu.

Q1: Jak ustrukturyzować wyłączne i niewyłączne umowy pośrednictwa?

Umowy na wyłączność przyznają wyłączne prawa do wystawienia jednemu pośrednikowi na okres określony w umowie, podczas gdy umowy bez wyłączności pozwalają kilku pośrednikom jednocześnie wystawiać domenę, co może prowadzić do rozdrobnionych cen.

Q2: Jakie zabezpieczenia prawne należy uwzględnić w umowie o pośrednictwo domenowe?

Jasne definicje prowizji, klauzule o jurysdykcji sporów, wymogi NDA oraz wyraźne warunki dotyczące zarządzania rachunkiem powierniczym i terminów przekazania.

Q3: Jak weryfikacja pośrednika chroni przedsiębiorstwa przed fałszywymi witrynami rachunków powierniczych (escrow)?

Weryfikacja sprawdza, czy pośrednik korzysta wyłącznie z licencjonowanych, dobrze znanych portali rachunków powierniczych (takich jak Escrow.com), a nie z niezweryfikowanych prywatnych stron escrow stworzonych przez oszustów.

Q4: Dlaczego podwójna reprezentacja (reprezentowanie kupującego i sprzedającego) tworzy konflikty interesów?

Ponieważ pośrednik nie może jednocześnie negocjować dla kupującego najniższej ceny zakupu, a dla sprzedającego najwyższej ceny sprzedaży, nie naruszając obowiązków powierniczych.

Q5: Jak pośrednik prowadzi negocjacje, gdy sprzedający ma nierealistyczne oczekiwania cenowe?

Przez przedstawienie obiektywnych danych o sprzedażach porównawczych, wykazanie ograniczeń rzadkości długości/rozszerzenia i składanie stopniowych ofert popartych dowodem środków na rachunku powierniczym.

Punkt kontrolny 10: Zaawansowane najczęściej zadawane pytania o wycenę domen (Część D)

Poznaj aspekty komercyjne i wyceny transferów domen premium oraz finansowania w modelu dzierżawy z opcją wykupu.

Q6: Jak długo zwykle trwa korporacyjna kampania pozyskiwania domeny?

Zależy od odpowiedzi właściciela i negocjacji; VPN.com podaje, że większość przejęć zamyka się w ciągu 30 do 90 dni.

Q7: Jak pośrednik weryfikuje, czy sprzedający ma prawną możliwość przeniesienia domeny?

Przez sprawdzenie aktualnych danych rejestracyjnych RDAP względem konta sprzedającego u rejestratora oraz przejrzenie historii własności i wszelkich oczekujących sporów UDRP.

Q8: Co się stanie, jeśli pośrednikowi nie uda się pozyskać docelowej domeny?

W standardowych umowach prowizyjnych nie jest płacone wynagrodzenie za sukces, choć wszelkie bezzwrotne opłaty zaliczkowe pozostają u pośrednika.

Q9: Jak pośrednicy obsługują międzynarodowe przelewy walutowe przy sprzedaży domen?

Przez korzystanie z wielowalutowych rachunków powierniczych, które automatycznie i bezpiecznie obsługują kursy wymiany i weryfikację przelewów.

Q10: Dlaczego firmowe zespoły prawne powinny przeglądać umowy przejęcia domen?

Aby oświadczenia dotyczące własności intelektualnej, gwarancja tytułu prawnego i warunki odszkodowania zostały sporządzone tak, by były wykonalne według prawa właściwego.

Część 11: 10 faktów o pośrednictwie domenowym z praktyki i spostrzeżeń

Przejrzyj te bardzo cenne, prawdziwe fakty dotyczące wyceny domen, dyskretnych przejęć i bezpieczeństwa rachunku powierniczego.

1. WGLĄD W DOMENĘ

Standard prowizji: pośrednicy zwykle pobierają procent ceny sprzedaży; VPN.com podaje 15%-35% (minimum 5000 USD) według stanu na wrzesień 2026 r. [1]

2. WGLĄD W DOMENĘ

Motywacja do utrzymania współpracy: Umowy na wyłączność dają jednemu pośrednikowi wyłączne prawa na określony czas, co zachęca go do inwestowania czasu w promocję zasobu.

3. WGLĄD W DOMENĘ

Ochrona dzięki weryfikacji: sprawdzenie historii działalności pośrednika, referencji i partnera rachunku powierniczego (escrow) pomaga odfiltrować oszukańczych pośredników na rynkach wtórnych.

4. WGLĄD W DOMENĘ

Terminy kampanii: według VPN.com większość przejęć domen zamyka się w ciągu 30 do 90 dni, zależnie od reakcji właściciela (stan na wrzesień 2026 r.). [1]

5. WGLĄD W DOMENĘ

Integracja rachunku powierniczego (escrow): renomowane firmy pośredniczące kierują rozliczenia transakcji przez licencjonowane usługi rachunku powierniczego, takie jak Escrow.com. [2]

6. WGLĄD W DOMENĘ

Margines negocjacyjny: pośrednicy korporacyjni wykorzystują dane o porównywalnych sprzedażach, aby obniżyć początkową cenę wywoławczą sprzedającego za domeny premium.

7. WGLĄD W DOMENY

Gwarancje tytułu prawnego: dobrze sporządzone umowy kupna zawierają gwarancje tytułu prawnego, które chronią kupujących przed nieujawnionymi roszczeniami dotyczącymi własności lub znaków towarowych.

8. WGLĄD W DOMENY

Zaliczka abonamentowa: Niektórzy pośrednicy pobierają z góry zaliczkę (retainer), która może zostać zaliczona na poczet prowizji przy finalizacji; warunki różnią się w zależności od umowy.

9. WGLĄD W DOMENY

Arbitraż WIPO: sprawy UDRP rozstrzygają panele w zatwierdzonych instytucjach, takich jak WIPO, a jedynymi środkami zaradczymi są przeniesienie lub anulowanie domeny. [4]

10. WGLĄD W DOMENĘ

Weryfikacja w rejestrze: Po zasileniu rachunku powierniczego sprzedawca odblokowuje domenę i podaje kod autoryzacyjny EPP, a środki są zwalniane, gdy kupujący potwierdzi odbiór.

Źródła i odnośniki techniczne

Przewodnik do nauki i interaktywne łamigłówki powstały na podstawie globalnych standardów ICANN, WIPO UDRP i licencjonowanych standardów rachunku powierniczego (escrow) dla domen.

PUBLIKACJE NAUKOWE I BRANŻOWE

[1] VPN.com. (2026). Premium Domain Broker | No Fee Until We Close | VPN.com.

https://www.vpn.com/domain-broker/

[2] Escrow.com. (n.d.). Securely Buy & Sell Domains & Websites Online.

https://www.escrow.com/domains

[3] ICANN. (2024). Transfer Policy.

https://www.icann.org/en/contracted-parties/accredited-registrars/resources/domain-name-transfers/policy

[4] ICANN. (2024). Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.

https://www.icann.org/resources/pages/policy-2024-02-21-en

[5] IETF. (2009). RFC 5731: Extensible Provisioning Protocol (EPP) Domain Name Mapping.

https://www.rfc-editor.org/rfc/rfc5731

[6] ICANN. (2025). ICANN Update: Launching RDAP; Sunsetting WHOIS.

https://www.icann.org/en/announcements/details/icann-update-launching-rdap-sunsetting-whois-27-01-2025-en

Klucz odpowiedzi: Punkt kontrolny 1 – test wielokrotnego wyboru

1 Pytanie 1

Poprawna odpowiedź: B

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

B: brokerzy są zwykle wynagradzani procentem końcowej ceny, a niektórzy pobierają także zaliczkę z góry.

2 Pytanie 2

Poprawna odpowiedź: B

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Dlaczego warto sprawdzić licencję pośrednika i jego powiązania z rachunkiem powierniczym (escrow)? → Aby zabezpieczyć środki transakcji i zapobiec oszustwom z użyciem aktywów cyfrowych

3 Pytanie 3

Poprawna odpowiedź: B

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Jaka umowa określa warunki reprezentowania klienta przez pośrednika? → Umowa o pośrednictwie (umowa zlecenia sprzedaży)

4 Pytanie 4

Poprawna odpowiedź: B

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Jaki jest główny obowiązek pośrednika kupującego podczas transakcji? → Poufne kontaktowanie się z właścicielami i negocjowanie jak najniższej ceny zakupu

5 Pytanie 5

Poprawna odpowiedź: B

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Jaki standardowy protokół transakcji wymusza pośrednik? → Skorzystanie z licencjonowanej usługi rachunku powierniczego strony trzeciej w celu weryfikacji przekazania kodu EPP

Klucz odpowiedzi: Punkt kontrolny 2 – prawda czy fałsz

6 Pytanie 6

Poprawna odpowiedź: Fałsz

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Fałsz: broker zachowuje tożsamość kupującego w poufności, co jest jednym z głównych powodów jego zatrudnienia.

7 Pytanie 7

Poprawna odpowiedź: Prawda

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Profesjonalni pośrednicy domenowi przeprowadzają wyceny na podstawie baz danych porównywalnych sprzedaży.

8 Pytanie 8

Poprawna odpowiedź: Fałsz

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Fałsz: ICANN nie reguluje prowizji brokerów; są ustalane w umowie i można je negocjować.

9 Pytanie 9

Poprawna odpowiedź: Prawda

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Broker powinien upewnić się, że kod transferu EPP został zweryfikowany, zanim środki zostaną przekazane sprzedającemu.

10 Pytanie 10

Poprawna odpowiedź: Fałsz

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Fałsz: pośrednictwo w obrocie domenami premium wymaga specjalistycznej wiedzy o wycenie, rejestratorach, transferach i rachunkach powierniczych (escrow).

Klucze słownictwa i kryteria oceny

Schemat oceniania dla nauczyciela: Przyznaj 1 punkt za każde poprawne dopasowanie (łącznie 8 pkt) i pojęcie w kontekście (łącznie 6 pkt).

PUNKT KONTROLNY 4: KLUCZ – DOPASOWYWANIE POJĘĆ

F 1. Pośrednik domenowy	D 2. Negocjacje sprzedaży	G 3. Prowizja pośrednika	C 4. Weryfikacja profesjonalisty
B 5. Bezpieczny rachunek powierniczy	H 6. Umowa o reprezentację	A 7. Strategia dyskrecji	E 8. Przekazanie EPP

PUNKT KONTROLNY 3: KLUCZ – KLUCZOWE POJĘCIA

1 POŚREDNIK DOMEN	2 NEGOCJACJE	3 PROWIZJA	4 REFERENCJE
5 RACHUNEK POWIERNICZY	6 UMOWA		

PUNKT KONTROLNY 6, WARIANT ALTERNATYWNY: KLUCZ – DOPASOWYWANIE SŁÓW

1 B – NEGOCJACJE	2 H – PRZEKAZANIEEPP	3 E – ESCROW	4 G – ANONIMOWYZAKUP
5 A – POŚREDNIKDOMEN	6 C – PROWIZJA	7 D – WERYFIKACJA	8 F – UMOWA

UWAGI DO DYSKUSJI DLA NAUCZYCIELI

Dokładność wyceny:
Sprawdź, czy uczniowie rozumieją, jak długość domeny, rozszerzenie (.com, .ai) i komercyjna liczba wyszukiwań wpływają na cenę wyceny.

Bezpieczeństwo rachunku powierniczego:
Podkreśl, że środki są przechowywane na licencjonowanych rachunkach powierniczych stron trzecich, zanim zmiana rejestrującego zostanie zweryfikowana w danych rejestracyjnych (RDAP).

Dyskretna reprezentacja:
Podkreśl rolę umów NDA i reprezentacji przez osoby trzecie w zapobieganiu spekulacyjnemu zawyżaniu cen podczas zakupów korporacyjnych.

Klucze do łamigłówek i uwagi dla nauczyciela

ROZWIĄZANIE WYSZUKIWANKI SŁOWNEJ

A	N	O	N	I	M	O	W	Y	Z	A	K	U	P	Z
P	O	Ź	X	S	G	T	Y	A	Ó	V	Ń	Ń	Ź	O
P	H	P	T	P	R	O	W	I	Z	J	A	H	Ó	V
E	U	O	U	T	K	A	E	Ó	N	L	Ą	Ń	V	F
E	F	E	P	Q	Y	Ź	J	K	V	K	Ź	X	Z	Ó
I	K	S	I	Ż	I	J	N	A	E	I	Ą	Ś	A	K
N	Ę	C	X	E	K	Ż	K	D	L	Q	N	K	A	Ę
A	O	R	A	J	C	A	K	I	F	Y	R	E	W	K
Z	Ń	O	Ć	N	C	Ć	G	I	Ą	Ą	Ó	R	Ł	P
A	W	W	T	I	Ź	Ę	Ź	S	G	Y	X	H	Ę	R
K	P	O	Ś	R	E	D	N	I	K	D	O	M	E	N
E	T	Ń	U	M	O	W	A	U	K	R	Ć	T	S	Ł
Z	P	E	J	C	A	J	C	O	G	E	N	Ł	N	Ś
R	H	L	P	H	Ź	Ó	Ł	X	V	Ń	Z	Q	Q	Ą
P	A	Ł	Ó	N	Ą	Ł	I	Ę	J	Ń	Z	B	Ż	Ż

ROZWIĄZANIE KRZYŻÓWKI

		N	E	G	O	C	J	A	C	J	E
								N			
				E	S	C	R	O	W		
								N			
	P	R	Z	E	K	A	Z	A	N	I	E	E	P	P
								M			
P	O	Ś	R	E	D	N	I	K	D	O	M	E	N	
R								W						
O								Y						
W								Z						
I			W	E	R	Y	F	I	K	A	C	J	A	
Z								K						
J								U	M	O	W	A		
A								P						

PRZEWODNIK DLA NAUCZYCIELA: ROZWIĄZANIA KRZYŻÓWKI

POZIOMO

1 poziomo: NEGOCJACJE Strategiczna komunikacja mająca zbliżyć oczekiwania cenowe kupujących i sprzedających (10 liter)

3 poziomo: ESCROW Usługa przechowywania środków transakcji przez stronę trzecią (rachunek powierniczy, escrow) do czasu potwierdzenia zmiany właściciela (6 liter)

4 poziomo: PRZEKAZANIEEPP Weryfikacja i przekazanie kodów autoryzacyjnych rejestratora w celu ukończenia dostarczenia domeny (14 liter)

5 poziomo: POŚREDNIKDOMEN Wyspecjalizowany agent transakcyjny negocjujący zakup lub sprzedaż cyfrowych zasobów domenowych (14 liter)

6 poziomo: WERYFIKACJA Badanie due diligence sprawdzające historię spraw pośrednika, jego reputację i licencje dotyczące rachunku powierniczego (escrow) (11 liter)

7 poziomo: UMOWA Umowa prawna określająca warunki, opłaty i terminy reprezentowania klienta przez pośrednika (5 liter)

PIONOWO

2 pionowo: ANONIMOWYZAKUP Metoda pozyskiwania, która ukrywa tożsamość kupującego, aby zapobiec skokom cen (14 liter)

5 pionowo: PROWIZJA Procentowa opłata motywacyjna wypłacana pośrednikowi po pomyślnym zamknięciu transakcji (8 liter)

Klucz do słów rozsypanych i rozwiązania szyfru

Klucz odpowiedzi do ćwiczenia z rozszyfrowywania słownictwa i Tajemniczego wyzwania szyfrowego.

KLUCZ DO ROZWIĄZANIA ANAGRAMÓW

1. ODIDNŚOKMPENER — **POŚREDNIKDOMEN**
2. WPARJZIO — **PROWIZJA**
3. ECRWOS — **ESCROW**
4. NOUZNYMPWKAAOI — **ANONIMOWYZAKUP**
5. CJEEOACNJG — **NEGOCJACJE**
6. FAIAJCWEKRY — **WERYFIKACJA**
7. WAUOM — **UMOWA**
8. EAEANIRPPZZPEK — **PRZEKAZANIEEPP**

KLUCZ DO WYZWANIA Z TAJNYM SZYFREM

"ZATRUDNIJ POŚREDNIKA DOMEN DLA SWOJEJ MARKI"

Klucz rozwiązań do studiów przypadków pośrednictwa domenowego

A Studium przypadku 1: Wybór umowy prowizyjnej

Rozwiązanie dla nauczyciela

WYTYCZNE OCENIANIA

Odpowiedzi uczniów powinny obejmować następujące punkty:

- Analiza scenariusza: Korporacja chce zatrudnić pośrednika sprzedającego, aby zbył portfel 50 domen premium. Jeden pośrednik proponuje stałą prowizję 15%. Inny pośrednik prosi o miesięczny abonament (retainer) w wysokości 5,000 USD plus 10% prowizji od końcowych sprzedaży.
- Zalecana strategia i rozwiązanie: Kryteria oceny: Przyznaj 3 punkty za opisanie zachęt w postaci stałej prowizji, 3 punkty za opisanie struktury kosztów abonamentu i 4 punkty za przedstawienie zbieżności interesów.

B Studium przypadku 2: Weryfikacja referencji pośrednika

Rozwiązanie dla nauczyciela

WYTYCZNE OCENIANIA

Odpowiedzi uczniów powinny obejmować następujące punkty:

- Analiza scenariusza: Firma chce nabyć kluczową domenę za 100 000 USD. Pośrednik kontaktuje się z nią, twierdząc, że ma bezpośredni dostęp do właściciela, ale odmawia podpisania wzajemnej umowy NDA i potwierdzenia swojego procesu rachunku powierniczego (escrow).
- Zalecana strategia i rozwiązanie: Kryteria oceny: Przyznaj 4 punkty za opisanie weryfikacji poświadczeń, 3 punkty za ocenę wymogów zgodności dotyczących rachunku powierniczego i 3 punkty za opisanie wymogów umowy NDA.