Imię i nazwisko: _____ **Data:** _____ **Wynik:** _____

Sprzedaż premium nazw domen dla Wartość maksymalna

Reprezentowanie w pośrednictwie domenowym, wyceny po stronie sprzedaży, ukierunkowane docieranie do kupujących, transakcje z rachunkiem powierniczym (escrow)

SPRZEDAŻ DOMEN PREMIUM – PRZEGLĄD NAUKI

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 proces sprzedaży domen premium. Poznasz kryteria wyceny, ukierunkowane docieranie do kupujących, poufność sprzedającego i protokoły finalizacji 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/sprzedaj-premium-domene/

Twoja ścieżka nauki: sprzedaż domen premium

- Wyceń domeny premium na podstawie liczby wyszukiwań, porównywalnych transakcji i wskaźników CPC.
- Zidentyfikuj potencjalnych korporacyjnych nabywców końcowych za pomocą ukierunkowanego mapowania rynku.
- Egzekwuj ścisłą dyskrecję sprzedawcy, aby chronić przewagę negocjacyjną i zniechęcać do zaniżonych ofert.
- Korzystaj z regulowanych rachunków powierniczych (escrow), aby zweryfikować płatności kupującego przed rozpoczęciem transferów.
- Opracuj podatkowo efektywne struktury sprzedaży aktywów zgodnie z zasadami dotyczącymi zysków kapitałowych.

INSTRUKCJE DO PRZEWODNIKA O SPRZEDAŻY DOMEN PREMIUM

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 sprzedaży domen premium. Zakończ zadaniem dodatkowym Myśl szybko.

SPRZEDAŻ DOMEN PREMIUM (WPROWADZENIE)

Sprzedaż cennych zasobów marki wymaga ustrukturyzowanego docierania do kupujących, dokładnych punktów odniesienia wyceny i poufności sprzedającego. Skorzystanie z pośrednika-przedstawiciela chroni pozycję negocjacyjną, weryfikuje prawdziwych kupujących korporacyjnych i obsługuje bezpieczne rachunki powiernicze (escrow) transakcji.

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

Punkt kontrolny 1: Wyzwanie – test wielokrotnego wyboru

1. Co jest głównym czynnikiem kształtującym detaliczną cenę domeny?

- A. Popyt użytkowników końcowych i komercyjny cel marki
- B. Liczba zarejestrowanych subdomen
- C. Fizyczna lokalizacja serwera hostingowego
- D. Roczne opłaty za odnowienie u rejestratora

2. W jaki sposób pośrednicy po stronie sprzedaży chronią siłę negocjacyjną sprzedawcy?

- A. Przez anonimowe docieranie do docelowych kupujących
- B. Przez upublicznienie danych firmowych sprzedającego
- C. Przez obniżanie cen ofertowych bez upoważnienia
- D. Przez ominięcie zewnętrznych systemów rachunku powierniczego

3. Który kanał sprzedaży jest najbezpieczniejszy przy transakcjach domenowych o wysokiej wartości?

- A. Regulowane usługi escrow stron trzecich
- B. Bezpośredni przelew bankowy przed przekazaniem domeny
- C. Natychmiastowe przekazanie domeny bez zweryfikowanych środków
- D. Kryptograficzna wymiana kluczy przez e-mail

4. Na jakie ryzyko narażają się sprzedający, ujawniając swoje motywy?

- A. Kupujący wykorzystają pilność, aby obniżyć oferty
- B. Rejestrator domen zablokuje odnowienia
- C. Wyszukiwarki obniżą pozycję domeny w rankingach
- D. Czasy propagacji DNS wydłużą się

5. Jakie traktowanie podatkowe IRS zwykle dotyczy zysków z domen inwestycyjnych?

- A. Traktowanie jako zyski kapitałowe
- B. standardowe zwolnienie z podatku od sprzedaży
- C. Cło od własności intelektualnej
- D. Opłata za usługę wartości dodanej

Punkt kontrolny 2: Wyzwanie – prawda czy fałsz

6 Pytanie (prawda/fałsz) 6

6. Niezamówione oferty domen zwykle zaczynają się od szczytowej wartości rynkowej.

Prawda Fałsz

7 Pytanie (prawda/fałsz) 7

7. Licencjonowane usługi powiernicze (escrow) chronią sprzedających, najpierw weryfikując, czy środki kupującego zostały zaksięgowane.

Prawda Fałsz

8 Pytanie (prawda/fałsz) 8

8. Domeny inwestycyjne utrzymywane dłużej niż rok zazwyczaj kwalifikują się do długoterminowych zysków kapitałowych.

Prawda Fałsz

9 Pytanie (prawda/fałsz) 9

9. Sprzedający muszą przenieść swoje domeny do rejestratora pośrednika przed wystawieniem na sprzedaż.

Prawda Fałsz

10 Pytanie (prawda/fałsz) 10

10. Jednowyrazowa domena .com ma wartość rzadkości, która pozwala żądać wyższych cen.

Prawda Fałsz

Punkt kontrolny 3: Wstawianie kluczowych terminów

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

1. Ceny wywoławcze domen uzasadnia profesjonalny raport, w którym kluczowa jest _____ domeny.

2. Pośrednik prowadzi kontrolowane kampanie, których istotą jest _____ do nabywców marek.

3. Pomaga zniechęcać do rażąco zaniżonych ofert utrzymywanie poufności, czyli _____ sprzedającego.

4. Przed transferem środki są wpłacane w ramach licencjonowanej usługi: _____ .

5. Po pomyślnym zamknięciu transakcji pośrednicy potrącają opłatę procentową zwaną: _____ .

6. Przejęcia typu category-killer finansuje optymalizacja korporacyjnego zbioru domen: _____ .

BANK SŁÓW

DOCIERANIE | KOD EPP | PORTFEL | PROWIZJA | RACHUNEK POWIERNICZY | TAJNOŚĆ | WYCENA | ZYSK KAPITAŁOWY

Wpisz tutaj swoje odpowiedzi:

1. _____ **2.** _____

3. _____ **4.** _____

5. _____ **6.** _____

Punkt kontrolny 4: Dopasowywanie pojęć domenowych

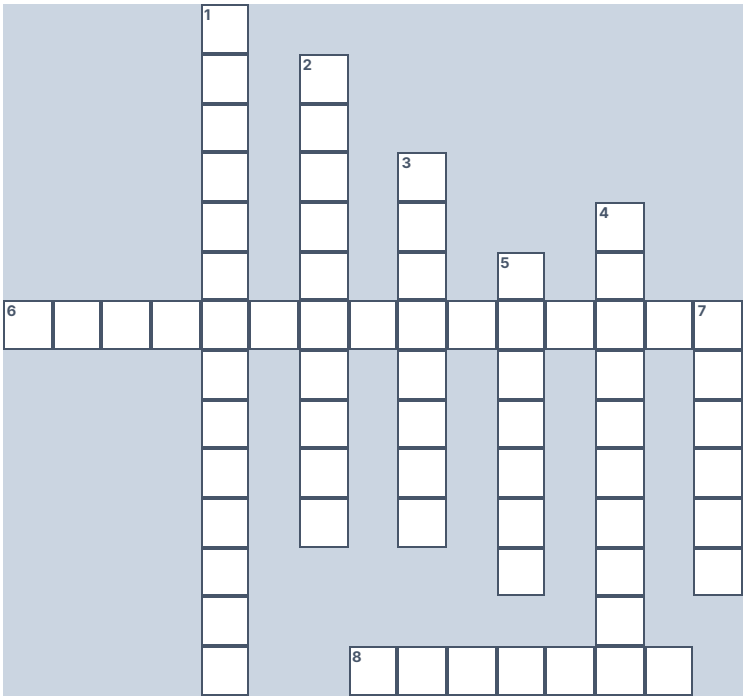
DOPASOWYWANIE DEFINICJI

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

☐	1. Wycena domeny	A	Historyczne dane o transakcjach dotyczących sprzedaży podobnych domen TLD używane jako punkty odniesienia.
☐	2. Kontakt z docelowym odbiorcą	B	Ukrywanie tożsamości korporacyjnej sprzedającego podczas negocjacji.
☐	3. Dyskrecja sprzedającego	C	Obiektywna ocena wartości handlowej nazwy domeny.
☐	4. Przechowywanie na rachunku powierniczym	D	Traktowanie podatkowe, jakie IRS stosuje do zysków z domen utrzymywanych jako inwestycje.
☐	5. Prowizja przy zamknięciu transakcji	E	Regulowany system bezpieczeństwa chroniący środki kupującego w trakcie transferu.
☐	6. Czyszczenie portfolio	F	Prowizja pośrednika potrącana z ostatecznej ceny sprzedaży przy finalizacji transakcji.
☐	7. Sprzedaże porównawcze	G	Sprzedaż słabo działających zasobów domenowych w celu zainwestowania w premium.
☐	8. Zyski kapitałowe	H	Programowe wskazywanie potencjalnych nabywców korporacyjnych i kontaktowanie się z nimi.

Punkt kontrolny 5: Krzyżówka

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



POZIOMO

6. Historyczne dane transakcyjne podobnych sprzedaży w danej domenie najwyższego poziomu (TLD) używane jako punkty odniesienia (15)

8. Sprzedaż mniej dochodowych aktywów domenowych w celu zainwestowania w domeny premium (7)

PIONOWO

1. Traktowanie podatkowe stosowane przez amerykański urząd skarbowy (IRS) wobec zysków z domen utrzymywanych jako inwestycje (14)

2. Obiektywna ocena komercyjnej wartości nazwy domeny (10)

3. Opłata pośrednika potrącana z ostatecznej ceny sprzedaży przy zamknięciu transakcji (8)

4. Programowe wskazywanie i kontaktowanie potencjalnych nabywców korporacyjnych (10)

5. Ukrywanie tożsamości korporacyjnej sprzedawcy podczas negocjacji (7)

7. Uregulowany system bezpieczeństwa (rachunek powierniczy, escrow) chroniący środki kupującego podczas transferu (6)

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

6 poziomo: Historyczne dane transakcyjne podobnych sprzedaży w danej domenie najwyższego poziomu (TLD) używane jako punkty odniesienia (15 liter):

8 poziomo: Sprzedaż mniej dochodowych aktywów domenowych w celu zainwestowania w domeny premium (7 liter):

PIONOWO

1 pionowo: Traktowanie podatkowe stosowane przez amerykański urząd skarbowy (IRS) wobec zysków z domen utrzymywanych jako inwestycje (14 liter):

2 pionowo: Obiektywna ocena komercyjnej wartości nazwy domeny (10 liter):

3 pionowo: Opłata pośrednika potrącana z ostatecznej ceny sprzedaży przy zamknięciu transakcji (8 liter):

4 pionowo: Programowe wskazywanie i kontaktowanie potencjalnych nabywców korporacyjnych (10 liter):

5 pionowo: Ukrywanie tożsamości korporacyjnej sprzedawcy podczas negocjacji (7 liter):

7 pionowo: Uregulowany system bezpieczeństwa (rachunek powierniczy, escrow) chroniący środki kupującego podczas transferu (6 liter):

Punkt kontrolny 6: Ukryte słowa w wykreślance

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

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

LISTA SŁÓW

EKSPERTYZA DOCIERANIE TAJNOŚĆ ESCROW PROWIZJA PORTFEL CENYPORÓWNAWCZE ZYSKKAPITAŁOWY

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. EKSPERTYZA**
- **B. DOCIERANIE**
- **C. TAJNOŚĆ**
- **D. ESCROW**
- **E. PROWIZJA**
- **F. PORTFEL**
- **G. CENYPORÓWNAWCZE**
- **H. ZYSKKAPITAŁOWY**

DEFINICJE I POLA DOPASOWANIA

1. Opłata pośrednika potrącana z ostatecznej ceny sprzedaży przy zamknięciu transakcji.
2. Sprzedaż mniej dochodowych aktywów domenowych w celu zainwestowania w domeny premium.
3. Traktowanie podatkowe stosowane przez amerykański urząd skarbowy (IRS) wobec zysków z domen utrzymywanych jako inwestycje.
4. Ukrywanie tożsamości korporacyjnej sprzedawcy podczas negocjacji.
5. Uregulowany system bezpieczeństwa (rachunek powierniczy, escrow) chroniący środki kupującego podczas transferu.
6. Programowe wskazywanie i kontaktowanie potencjalnych nabywców korporacyjnych.
7. Obiektywna ocena komercyjnej wartości nazwy domeny.
8. Historyczne dane transakcyjne podobnych sprzedaży w danej domenie najwyższego poziomu (TLD) używane jako punkty odniesienia.

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. **ZTREKEYAPS** _____

2. **TJĆŚONA** _____

3. **WRPIZAJO** _____

4. **RZAYEWNOEÓ CWCNP** _____

5. **NREOIAEDIC** _____

6. **ORECWS** _____

7. **PEFLOTR** _____

8. **KIOATAYYZP SWŁK** _____

Zadanie dodatkowe: Myśl szybko

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

1	Rzeczy, które sprawiają, że nazwa domeny jest zła			
2	Słowa opisujące dobrego negocjatora			
3	Rzeczy do sprawdzenia przed kupnem domeny			
4	Rzeczy do zrobienia przed sprzedażą			
5	Rzeczy, które zainteresują kupującego			
6	Znane jednowyrazowe adresy internetowe			
7	Sposoby na ustalenie ceny			
8	Rzeczy, które sprawiają, że nazwa domeny jest dobra			
9	Miejsca, w których można sprzedać domenę			
10	Rzeczy, które ludzie sprzedają na aukcji			
11	Rodzaje kupujących domeny			
12	Rozszerzenia domen, które znasz			
13	Sposoby na sprawdzenie, kto jest właścicielem domeny			
14	Branże, które potrzebują świetnej domeny			
15	Powody, dla których firma zmienia nazwę			

Punkt kontrolny 8: Studia przypadków pośrednictwa domenowego

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

STUDIUM PRZYPADKU 1: OCENA NIEZAPROSZONEJ OFERTY



Scenariusz: Członek zarządu otrzymuje niezamówioną przychodzącą ofertę e-mail na 15 000 USD za swoją domenę premium z kategorii. Domena ma krótką markę opartą na słowie kluczowym i uzyskuje organiczny ruch z bezpośredniego wpisywania.

Pytanie do dyskusji: Przeanalizuj, dlaczego bezpośrednie przyjęcie tej oferty jest ryzykowne, i wyjaśnij, jak wycena i kontakt prowadzone przez brokera mogą zoptymalizować wynik.

STUDIUM PRZYPADKU 2: OCHRONA TOŻSAMOŚCI SPRZEDAJĄCEGO



Scenariusz: Podmiot korporacyjny planuje sprzedać premium domenę historyczną, która jest obecnie przekierowana na główną stronę jego marki.

Pytanie do dyskusji: Wyjaśnij strategiczne ryzyka związane z publicznym wystawieniem domeny na sprzedaż z użyciem firmowego adresu e-mail i opisz, jak broker zapewnia dyskrecję sprzedawcy na całym etapie procesu sprzedaży.

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

17	1	14	25	32	17	1	15	12	33	28	13		30	1	24	27	20	26	5

1	14	27	32	30	21	30		33

22	20	26	24	7	6	18	12	14	12	7	17

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: Jak ustala się wartość rynkową domeny premium?

Wartość zależy od długości nazwy, popularności słów kluczowych, porównywalnych sprzedaży, rozszerzenia TLD (.com ma najwyższą premię), ruchu organicznego i komercyjnej intencji CPC.

Q2: Czy VPN.com pobiera z góry opłaty za wystawienie oferty?

Nie, VPN.com nie pobiera żadnych opłat z góry za reprezentowanie sprzedającego. Zarabiamy prowizję procentową tylko wtedy, gdy twoja domena zostanie pomyślnie sprzedana. [1]

Q3: Jaka jest typowa prowizja przy sprzedaży domen?

VPN.com podaje 15%-35% (minimum 5 000 USD), zależnie od wielkości transakcji, stan na wrzesień 2026 r. [1]

Q4: Czy mogę sprzedać domenę anonimowo?

Tak. Zachowanie poufności tożsamości sprzedającego pomaga powstrzymać kupujących przed wykorzystywaniem finansów korporacji do zaniżania ofert.

Q5: Ile czasu zajmuje sprzedaż domeny premium?

Większość sprzedaży domen premium kończy się w ciągu 30 do 90 dni, w zależności od trafności wyceny i cykli docierania do kupujących.

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

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

Q6: Czy muszę przenosić domenę na platformy ofertowe?

Nie. Zachowujesz pełną własność i kontrolę nad swoją nazwą domeny u dotychczasowego rejestratora podczas procesu pośrednictwa.

Q7: Jakie typy rozszerzeń domen sprzedajecie?

Skupiamy się głównie na domenach premium .com, ale reprezentujemy też cenne domeny ccTLD (takie jak .ai) oraz ogólne rozszerzenia kategorii, które dominują w swoich branżach.

Q8: Co się stanie, jeśli pośrednik nie znajdzie kupującego?

Jeśli transakcja nie dojdzie do skutku, umowa pośrednictwa wygasa i nic nie jesteś winien. Nie ma kar ani opłat za anulowanie.

Q9: Jak przenieść domenę po uzgodnieniu sprzedaży?

Twój pośrednik koordynuje przeniesienie, prosząc Cię o przekazanie kodu autoryzacyjnego EPP albo przesłanie (push) domeny przez portal Twojego rejestratora.

Q10: Czy środki z transakcji są gwarantowane?

Tak. Wszystkie transakcje są finalizowane przez licencjonowaną usługę rachunku powierniczego (escrow), więc środki kupującego są przechowywane do czasu potwierdzenia przeniesienia domeny.

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 amerykańskie prawo podatkowe IRS traktuje sprzedaż domen premium?

Jeśli domena jest trzymana jako inwestycja, zyski są zazwyczaj zyskami kapitałowymi; jeśli jest trzymana dłużej niż rok, zwykle obowiązują stawki długoterminowe.

Q2: Jak pośrednik identyfikuje potencjalnych nabywców korporacyjnych?

Mapujemy krajobraz konkurencji, przeglądamy zgłoszenia znaków towarowych, analizujemy bazy danych finansowania typu venture capital i składamy oferty bezpośrednio kadrze kierowniczej odpowiedzialnej za przejęcia marek.

Q3: Jaka jest różnica między wartością hurtową a detaliczną?

Wartość hurtowa to cena, jaką domena osiąga na aukcjach płynnych dla inwestorów. Wartość detaliczna to kwota, którą płaci korporacja będąca użytkownikiem końcowym, aby zabezpieczyć aktyw marki.

Q4: Czy mogę przyjąć ofertę, ale zachować historię indeksowania domeny?

Nie. Sprzedaż domeny przenosi pełny tytuł rejestracji. Migracje związane ze zmianą marki wymagają przekierowania historycznej wartości linków za pomocą przekierowań 301.

Q5: Dlaczego bezpośredni kontakt ze sprzedającym jest mniej skuteczny niż skorzystanie z pośrednika?

Zimny kontakt od nieznanych nadawców jest często ignorowany lub filtrowany jako spam, natomiast uznani pośrednicy mają większą wiarygodność wobec kupujących.

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: Jaką rolę odgrywa NDA w pośrednictwie po stronie sprzedającego?

Umowa o zachowaniu poufności (NDA) uniemożliwia brokerom i kupującym ujawnienie ceny sprzedaży domeny, chroniąc reputację sprzedającego na rynku.

Q7: Jak blokada rejestratora zapobiega nieautoryzowanej kradzieży domeny?

Blokada rejestratora (clientTransferProhibited) blokuje transfery, dopóki właściciel nie poprosi rejestratora o jej zdjęcie; blokada rejestru dodaje kontrole ręczne.

Q8: Czy właściciel znaku towarowego może przejąć moją domenę premium?

Tylko przez UDRP, jeśli domena została zarejestrowana i jest używana w złej wierze; ogólne słowa używane w dobrej wierze zazwyczaj nie podlegają nakazowi przeniesienia.

Q9: Jak wskaźniki CPC wpływają na wycenę domen?

Słowa kluczowe o wysokim CPC wskazują na silną konkurencję reklamodawców, co pokazuje, że ruch organiczny trafiający do domeny ma wysoką wartość komercyjną.

Q10: Kiedy rozważyć strukturę sprzedaży z opcją wykupu (lease-to-own)?

Modele leasingu z opcją wykupu poszerzają grono kupujących, pozwalając start-upom płacić za domeny premium w ratach przez uzgodniony okres.

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

VPN.com podaje ponad 100 mln USD w portfelu i transakcjach dla premium aktywów cyfrowych (stan na wrzesień 2026 r.). [1]

2. WGLĄD W DOMENĘ

Ogólne jednowyrazowe nazwy domen .com cieszą się dużym popytem i często pojawiają się wśród publicznie odnotowanych sprzedaży domen za milion dolarów.

3. WGLĄD W DOMENĘ

Domeny przechowywane jako inwestycje są zazwyczaj aktywami kapitałowymi na potrzeby IRS, więc długoterminowe posiadanie jest objęte opodatkowaniem zyskiem kapitałowym. [2]

4. WGLĄD W DOMENĘ

Zimny kontakt handlowy z osobistych adresów e-mail jest często usuwany lub oznaczany jako spam przez firmowe skrzynki odbiorcze.

5. WGLĄD W DOMENĘ

Licencjonowani dostawcy usług powierniczych (escrow) przechowują środki transakcji na bezpiecznych rachunkach, aby zmniejszyć ryzyko oszustwa przelewowego i przejęcia domeny. [3]

6. WGLĄD W DOMENĘ

Krótkie dwuliterowe i trzyliterowe nazwy .com występują w stałej, ograniczonej liczbie, co wspiera wysokie wyceny bazowe.

7. WGLĄD W DOMENY

Kampanie kontaktowe pośrednictwa domenowego są kierowane do wyselekcjonowanej listy kwalifikowanych firm-użytkowników końcowych dla każdej oferty.

8. WGLĄD W DOMENY

Skorzystanie z anonimowego pośrednika utrzymuje w tajemnicy tożsamość korporacyjną sprzedającego, uniemożliwiając kupującym sprawdzenie wielkości finansowania.

9. WGLĄD W DOMENY

Google twierdzi, że przekierowania 301 i inne przekierowania trwałe nie powodują utraty PageRank, gdy strona zostaje przeniesiona pod nowy adres URL. [7]

10. WGLĄD W DOMENĘ

Jednolita polityka rozstrzygania sporów dotyczących nazw domen ICANN (UDRP) rozstrzyga administracyjne spory o znaki towarowe bez procesów sądowych. [4]

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] Internal Revenue Service. (2026). Topic no. 409, Capital gains and losses.
https://www.irs.gov/taxtopics/tc409

[3] Escrow.com. (n.d.). Securely Buy & Sell Domains & Websites Online.
https://www.escrow.com/domains

[4] ICANN. (2024). Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.
https://www.icann.org/resources/pages/policy-2024-02-21-en

[5] WIPO. (2017). WIPO Overview of WIPO Panel Views on Selected UDRP Questions, Third Edition ("WIPO Jurisprudential Overview 3.0").
https://www.wipo.int/amc/en/domains/search/overview3.0/

[6] ICANN. (n.d.). EPP Status Codes | What Do They Mean, and Why Should I Know?
https://www.icann.org/resources/pages/epp-status-codes-2014-06-16-en

[7] Google Search Central. (2026). How to move a site.
https://developers.google.com/search/docs/crawling-indexing/site-move-with-url-changes

Klucz odpowiedzi: Punkt kontrolny 1 – test wielokrotnego wyboru

1 Pytanie 1

Poprawna odpowiedź: A

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Co jest głównym czynnikiem kształtującym detaliczną cenę domeny? → Popyt użytkowników końcowych i komercyjny cel marki

2 Pytanie 2

Poprawna odpowiedź: A

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

W jaki sposób pośrednicy po stronie sprzedaży chronią siłę negocjacyjną sprzedawcy? → Przez anonimowe docieranie do docelowych kupujących

3 Pytanie 3

Poprawna odpowiedź: A

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Który kanał sprzedaży jest najbezpieczniejszy przy transakcjach domenowych o wysokiej wartości? → Regulowane usługi escrow stron trzecich

4 Pytanie 4

Poprawna odpowiedź: A

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Na jakie ryzyko narażają się sprzedający, ujawniając swoje motywy? → Kupujący wykorzystają pilność, aby obniżyć oferty

5 Pytanie 5

Poprawna odpowiedź: A

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

A: zyski z domen utrzymywanych jako inwestycje są przez IRS zazwyczaj traktowane jako zyski kapitałowe.

Klucz odpowiedzi: Punkt kontrolny 2 – prawda czy fałsz

6 **Pytanie 6** — **Poprawna odpowiedź: Fałsz**

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Fałsz: niezaproszeni kupujący zwykle zaczynają od niskiej oferty, poniżej wartości rynkowej domeny.

7 **Pytanie 7** — **Poprawna odpowiedź: Prawda**

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Licencjonowane usługi powiernicze (escrow) chronią sprzedających, najpierw weryfikując, czy środki kupującego zostały zaksięgowane.

8 **Pytanie 8** — **Poprawna odpowiedź: Prawda**

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Prawda: IRS traktuje aktywa kapitałowe utrzymywane dłużej niż rok jako długoterminowe, zwykle opodatkowane niższymi stawkami.

9 **Pytanie 9** — **Poprawna odpowiedź: Fałsz**

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Fałsz: sprzedawcy przechowują domenę u własnego rejestratora i przenoszą ją dopiero przy zamknięciu transakcji.

10 **Pytanie 10** — **Poprawna odpowiedź: Prawda**

UWAGA DLA NAUCZYCIELA

Jednowyrazowa domena .com ma wartość rzadkości, która pozwala żądać wyższych cen.

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

C 1. Wycena domeny	H 2. Kontakt z docelowym odbiorcą	B 3. Dyskrecja sprzedającego	E 4. Przechowywanie na rachunku powierniczym
F 5. Prowizja przy zamknięciu transakcji	G 6. Czyszczenie portfolio	A 7. Sprzedaże porównawcze	D 8. Zyski kapitałowe

PUNKT KONTROLNY 3: KLUCZ – KLUCZOWE POJĘCIA

1 WYCENA	2 DOCIERANIE	3 TAJNOŚĆ	4 RACHUNEK POWIERNICZY
5 PROWIZJA	6 PORTFEL		

PUNKT KONTROLNY 6, WARIANT ALTERNATYWNY: KLUCZ – DOPASOWYWANIE SŁÓW

1 E – PROWIZJA	2 F – PORTFEL	3 H – ZYSKKAPITAŁOWY	4 C – TAJNOŚĆ
5 D – ESCROW	6 B – DOCIERANIE	7 A – EKSPERTYZA	8 G – CENYPORÓWNAWCZE

UWAGI DO DYSKUSJI DLA NAUCZYCIELI

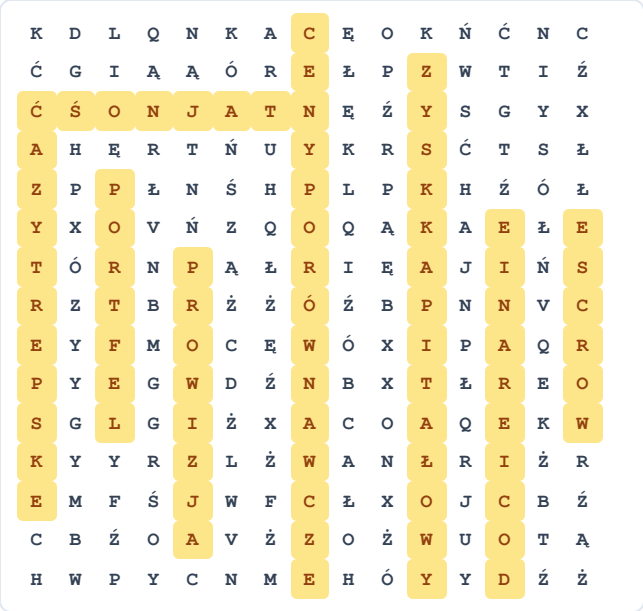
Dokładność wyceny:
Sprawdź, czy uczniowie rozumieją, jak długość domeny, rozszerzenie (.com, .ai) i komercyjna liczba wyszukiwań wpływają na cenę wyceny.

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

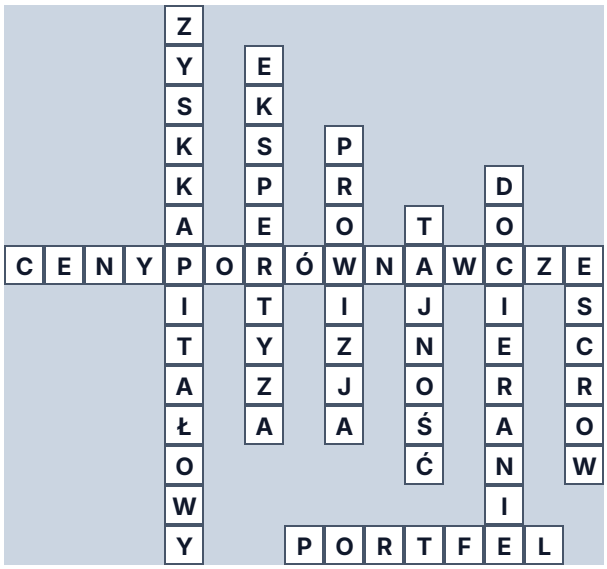
Dyskretna reprezentacja:
Podkreśl rolę umów NDA i reprezentacji przez osoby trzecie w zapobieganiu spekulacyjnemu zawyżaniu cen podczas zakupów korporacyjnych.

Klucze do łamigłówek i uwagi dla nauczyciela

ROZWIĄZANIE WYSZUKIWANKI SŁOWNEJ



ROZWIĄZANIE KRZYŻÓWKI



PRZEWODNIK DLA NAUCZYCIELA: ROZWIĄZANIA KRZYŻÓWKI

POZIOMO

6 poziomo: CENYPORÓWNAWCZE Historyczne dane transakcyjne podobnych sprzedaży w danej domenie najwyższego poziomu (TLD) używane jako punkty odniesienia (15 liter)

8 poziomo: PORTFEL Sprzedaż mniej dochodowych aktywów domenowych w celu zainwestowania w domeny premium (7 liter)

PIONOWO

1 pionowo: ZYSKKAPITAŁOWY Traktowanie podatkowe stosowane przez amerykański urząd skarbowy (IRS) wobec zysków z domen utrzymywanych jako inwestycje (14 liter)

2 pionowo: EKSPERTYZA Obiektywna ocena komercyjnej wartości nazwy domeny (10 liter)

3 pionowo: PROWIZJA Opłata pośrednika potrącana z ostatecznej ceny sprzedaży przy zamknięciu transakcji (8 liter)

4 pionowo: DOCIERANIE Programowe wskazywanie i kontaktowanie potencjalnych nabywców korporacyjnych (10 liter)

5 pionowo: TAJNOŚĆ Ukrywanie tożsamości korporacyjnej sprzedawcy podczas negocjacji (7 liter)

7 pionowo: ESCROW Uregulowany system bezpieczeństwa (rachunek powierniczy, escrow) chroniący środki kupującego podczas transferu (6 liter)

Klucz do słów rozsypanych i rozwiązania szyfru

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

KLUCZ DO ROZWIĄZANIA ANAGRAMÓW

1. ZTREKEYAPS — **EKSPERTYZA**
2. TJĆŚONA — **TAJNOŚĆ**
3. WRPIZAJO — **PROWIZJA**
4. RZAYEWNOEÓCWCNP — **CENYPORÓWNAWCZE**
5. NREOIAEDIC — **DOCIERANIE**
6. ORECWS — **ESCROW**
7. PEFLOTR — **PORTFEL**
8. KIOATAYYZPSWŁK — **ZYSKKAPITAŁOWY**

KLUCZ DO WYZWANIA Z TAJNYM SZYFREM

"MAKSYMALIZUJ WARTOŚĆ AKTYWÓW Z POŚREDNIKIEM"

Klucz rozwiązań do studiów przypadków pośrednictwa domenowego

A Studium przypadku 1: Ocena niezaproszonej oferty

Rozwiązanie dla nauczyciela

WYTYCZNE OCENIANIA

Odpowiedzi uczniów powinny obejmować następujące punkty:

- Analiza scenariusza: Członek zarządu otrzymuje niezamówioną ofertę e-mail na kwotę 15 000 USD za swoją premium domenę kategorii. Domena ma krótką nazwę opartą na słowie kluczowym i generuje organiczny ruch z bezpośrednich wpisań adresu.
- Zalecana strategia i rozwiązanie: Ryzyka bezpośredniego przyjęcia oferty: Kupujący zgłaszający się sami często zaczynają od niskiej kwoty wyjściowej, znacznie poniżej uczciwej wartości. Odpowiadając bezpośrednio, sprzedawca sygnalizuje brak rynkowego obeznania. Wartość pośrednika: Pośrednik ustala formalną wycenę na podstawie porównywalnych sprzedaży, zachowuje anonimowość sprzedawcy i tworzy presję konkurencyjną, oferując domenę innym potencjalnym użytkownikom końcowym, co podnosi cenę do uczciwej wartości.

B Studium przypadku 2: Ochrona tożsamości sprzedającego

Rozwiązanie dla nauczyciela

WYTYCZNE OCENIANIA

Odpowiedzi uczniów powinny obejmować następujące punkty:

- Analiza scenariusza: Podmiot korporacyjny planuje sprzedać premium domenę z historią, która jest obecnie przekierowana na główną witrynę jego marki.
- Zalecana strategia i rozwiązanie: Ryzyka jawnej oferty: Publiczne powiązanie marki firmy ze sprzedażą zachęca konkurentów do rejestrowania podobnych domen, niepokoi klientów zmianami marki i pozwala kupującym sprawdzić finansowanie firmy, aby wywrzeć presję negocjacyjną. Dyskrecja pośrednika: Pośrednik prowadzi kontakt pod własną marką, utrzymuje komunikację w prywatnym trybie i ujawnia nazwę sprzedawcy dopiero w dokumentach rachunku powierniczego przy finalizacji.