

MARCIN PIETRASZEK

Wydanie II rozszerzone

SPRYTNY BIZNES

Założ i rozwijaj małą firmę w Polsce

one
press

SMALL BUSINESS

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Jan Paluch

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/spryb2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-9291-0

Copyright © Helion 2014

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Zamiast wstępu, czyli o czym myślę, kiedy mówię „sprytny biznes”	5
Rozdział 1. Zanim zaczniesz	9
Dobry moment na biznes	13
Być przedsiębiorcą — co to właściwie znaczy?	17
Między chmurami a ziemią — czyli chcę, ale...	26
Pieniądze są najważniejsze	31
Crowdfunding	52
Mała firma — wielkie pojęcie	54
Jak wysoko chcesz polecieć?	59
Rozdział 2. Pomysł na biznes	67
E-sklep	72
Sklep tradycyjny	84
E-usługi	89
Usługi tradycyjne	95
Rozdział 3. Myśl strategicznie	99
Stwórz firmowe motto	100
Napisz biznesplan	101
Zarządzaj z wizją	110
Rozdział 4. Firma w 7 dni	115
Dzień pierwszy — biuro rachunkowe	116
Dzień drugi — wniosek do ewidencji	118
Dzień trzeci — urząd skarbowy	125
Dzień czwarty — Zakład Ubezpieczeń Społecznych	126

Dzień piąty — bank	128
Dzień szósty — pieczęta	130
Dzień siódmy — wydział podatków w urzędzie miasta lub gminy	130
Dzień ósmy — tylko jeśli zatrudniasz pracowników	131
Rozdział 5. Życie na swoim	133
Szukaj klientów, łap zlecenia	135
Rozwijaj biznes, ale tnij koszty	159
Dokładaj do pieca	167
Rozdział 6. Nie zapominaj o...	173
Nie zapominaj o wypoczynku	173
Nie zapominaj o strategii	176
Nie zapominaj o etyce	177
Zakończenie	181

Rozdział 2. Pomysł na biznes

Aby założyć własną firmę, potrzebna jest wiara we własne możliwości, przydają się też pieniądze, ale to wszystko za mało! Jeśli chcesz zostać przedsiębiorcą, **najważniejszy jest pomysł na biznes**. Możesz oczywiście się z tym nie zgodzić i przekonywać mnie, że ludzie odnoszący sukcesy na miarę Leszka Czarneckiego zamieniają w złoto niemal wszystko, czego się dotkną, dotykają zaś wielu dziedzin. Nie przekonasz mnie jednak, że ci, którzy należą dziś do najbogatszych ludzi w Polsce, zaczęli od... wszystkiego.

Gdyby nie pasja, kto wie, czy Leszek Czarnecki byłby dziś w pierwszej dziesiątce najbogatszych Polaków¹. Nie każdy wie, że zanim pokochał biznes, zajmował się nurkowaniem. Hobby temu wierny jest do dziś — w 2009 roku pobił rekord świata w najdłuższym nurkowaniu jaskiniowym. To dzięki temu oryginalnemu zajęciu wpadł na pomysł pierwszej firmy. Skoro znalazł się na nurkowaniu, czemu nie przekuć tego na pieniądze? Czarnecki był jeszcze studentem, kiedy założył Przedsiębiorstwo Hydrotechniki i Inżynierii TAN SA, zajmujące się... pracami podwodnymi. Inne pomysły przyszły z czasem, za każdym razem rodziły się pod wpływem uważnej obserwacji rzeczywistości, a potem dopiero następowała analiza rynku. Firma TAN przynosiła całkiem niezłe dochody, ale kiedy Czarnecki zorientował się, ile płaci za leasing samochodu, stwierdził, że on też chce tak zarabiać. W ten sposób zaczęła się jego przygoda

¹ <http://leszek-czarnecki.pl/>, <http://ludzie.wprost.pl/sylwetka/Leszek-Czarnecki/>.

z branżą finansową — założył Europejski Fundusz Leasingowy. Ku pokrzepieniu serc zwykłych śmiertelników wspomnę, że firma ta przez pierwsze trzy miesiące działalności nie zdobyła ani jednego klienta! Kto by wówczas pomyślał, że ten sfrustrowany przedsiębiorca siedzący w biurze na obrzeżach Głogowa za kilka lat sprzeda tę firmę za 900 mln zł, po czym założy świetnie prosperujący bank! W 2010 roku Czarnecki znajdował się na trzecim miejscu na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost”².

Zaraz, zaraz, ale od czego to wszystko się zaczęło? Od pomysłu!

Kluczowe pytanie brzmi: **skąd wziąć pomysł na biznes?**

Najbanalniejsza odpowiedź, ale w większości przypadków również najbardziej trafna brzmi: z codziennych obserwacji.

Jeśli chcesz założyć własną firmę, spróbuj wyostrzyć swoją świadomość. Szukaj inspiracji każdego dnia i w każdej sytuacji. Gdy jesteś na spacerze, rozglądaj się wokoło, gdy oglądasz telewizję, zauważ, czym zajmują się bohaterowie filmów. Gdy ktoś narzeka, zastanów się, czy jakieś działanie biznesowe mogłoby rozwiązać jego problem. To właśnie rozwiązywanie problemów jest w biznesie najważniejsze.

Działalność gospodarcza to takie rozwiązywanie problemów Twoich klientów, za które owi klienci gotowi są zapłacić cenę gwarantującą opłacalność Twojego biznesu.

- *Najbliższy sklep znajdował się ponad kilometr od domu. Alina często rozmawiała o tym z sąsiadkami. Wszystkie narzekały, że na codzienne zakupy tracą mnóstwo czasu. Alina postanowiła wziąć sprawy w swoje ręce. Zgłosiła się do urzędu pracy, złożyła wniosek o pożyczkę i założyła mały, osiedlowy sklepik. Teraz na całym osiedlu nie ma osoby, która chociaż od czasu do czasu nie zaglądałaby do sklepu U Ali.*

² <http://100najbogatszych.wprost.pl/>.

- *Antoni chciał kupić kanapę. Kiedy jednak nadszedł dzień planowanych zakupów, okazało się, że Antoni wie tylko o dwóch sklepach w okolicy, podczas gdy w całym mieście jest ich z pewnością znacznie więcej. Wtedy przypomniał sobie, że w innych miastach widział gazetki reklamowe z ofertami miejscowych sklepów — o, coś takiego by mu się właśnie przydało! W jego mieście nikt jednak nie wydawał niczego podobnego. Antoni postanowił wypełnić tę lukę — tak narodził się bezpłatny lokalny informator handlowy utrzymujący się z publikacji płatnych ogłoszeń.*
- *Popsuty komputer to wielki problem. Przekonała się o tym Monika, gdy jej laptop odmówił posłuszeństwa w sobotę o godzinie 19. Tymczasem ona obiecała oddać w poniedziałek gotowy projekt. Zaczęła dzwonić do znajomych, ale nikt nie znał specjalisty, który pracowałby w weekendy. Wtedy właśnie Monika wpadła na pomysł stworzenia pogotowia komputerowego, które działałoby 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu. Pomysł został zrealizowany. Monika zajęła się reklamą i marketingiem. Rozreklamowała usługi w sieci, potem wśród znajomych, a w końcu rozpoczęła też rozmowy z właścicielami małych firm — potencjalnymi klientami. Współpracujący z nią informatycy czekali w swoich domach na telefoniczne lub mailowe zgłoszenia. Gdy ktoś miał problem z komputerem, dzwonił do Moniki, a ona umawiała go z któryms z współpracujących z nią specjalistów. Dzięki takiemu rozwiązaniu firma mogła rozwijać się bez dużych nakładów finansowych.*
- *Łukasz często jeździł do Niemiec. Zauważył, że wielu niemieckich kierowców woli powierzać swoje samochody myjniom ręcznym niż mechanicznym. Długo chodził mu po głowie pomysł, by i w jego rodzinnej miejscowości założyć myjnię ręczną, ale ciągle nie wiedział, jak się do tego zabrać.*

Kiedy w końcu podobne myjnie zaczęły zyskiwać na popularności również w Polsce, Łukasz bliżej zainteresował się tematem i odkrył, że istnieje już firma, z którą mógłby rozpocząć współpracę. Pomysł szybko przekuł w biznes, przystępując do sieci franczyzowej organizującej myjnie ręczne. A że Łukasz był pierwszym w okolicy właścicielem takiej firmy, osiągnął lokalny sukces i wkrótce stał się franczyzobiorcą także dwóch innych myjni stworzonych w sąsiednich miastach.

- *Taniec to dla Anny prawdziwa pasja. Zresztą nie tylko dla niej. Anna poznała wiele osób, które tańczą w balecie, oraz takie, które zdzierają buty, wykonując flamenco. No właśnie — przecież takie zajęcia wymagają specjalistycznego obuwia, a czasem też innych akcesoriów. Skąd je wziąć? Anna zauważyła, że na Zachodzie są sklepy internetowe, które specjalizują się w sprzedaży obuwia scenicznego. Wysłała kilka maili do producentów butów. Okazało się, że założenie podobnego sklepu w Polsce nie powinno sprawiać problemów. Anna znalazła niszę, na której może zarabiać dzięki temu, że pierwsza wpadła na oryginalny pomysł. Z powodu stosunkowo ograniczonej grupy docelowej sklep taki pewnie nie sprawdziłby się „w realu”, za to z powodzeniem może funkcjonować w wirtualnej sieci.*

Skąd więc wziąć pomysł na biznes?

- **Z obserwacji lokalnego rynku:**
 - Czego brakuje w Twoim mieście?
 - Na co narzekają sąsiedzi, rodzina, przyjaciele?
- **Z obserwacji rynku ogólnopolskiego:**
 - Czego jeszcze nie ma w Twoim mieście, ale świetnie działa gdzie indziej?
 - Jakie tendencje, mody panują obecnie w Polsce?

- **Z obserwacji rynków zagranicznych:**
 - Czego jeszcze nie ma w Polsce, a co świetnie prosperuje poza jej granicami?
 - Jakie tendencje, mody panują obecnie w innych państwach?
- **Z własnych pasji i zainteresowań:**
 - Czego brakuje ludziom, którzy mają hobby podobne do Twojego?
 - W jaki sposób można by zarabiać pieniądze na Twoim hobby?

Nie licz na to, że dobre pomysły znajdziesz w ciągu kilku minut. Najlepiej noś przy sobie mały notatnik i zapisuj w nim koncepcje, które pojawią się w Twojej głowie w ciągu najbliższych dni i tygodni. O notatniku nie zapominaj nawet wtedy, gdy kładziesz się spać. Warto położyć go na stoliku obok łóżka. Nie od dziś przecież wiadomo, że gdy nad jakimś problemem zastanawiamy się przed snem, często budzimy się z pomysłem na jego rozwiązanie.

Jeśli już znalazłeś kilka alternatywnych pomysłów na biznes, zastanów się, w który z nich naprawdę mógłbyś włożyć serce. Chodzi w końcu o sprawę, którą będziesz zajmować się przez kolejnych kilka, a być może kilkadziesiąt lat. Jeśli technika nigdy ani trochę Cię nie interesowała, nie zakładaj komisju samochodowego ani sklepu ze sprzętem RTV. Jeśli internet jest dla Ciebie złem koniecznym, nie skupiaj się na działalności, w której wykorzystanie internetu będzie najważniejsze. Jeśli uważasz, że ubezpieczenia opierają się na zdzieraniu pieniędzy z wykorzystywanych w ten sposób klientów, lepiej nie zakładaj franczyzowego punktu sprzedaży ubezpieczeń. Rób to, co kochasz, lub przynajmniej to, co jesteś w stanie polubić. Chodzi w końcu o pracę, której poświęcisz znaczną część reszty swojego życia.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Początkujący przedsiębiorco!

Skoro sięgasz po tę książkę, pewnie prowadzisz już firmę albo intensywnie zastanawiasz się nad tym, JAK ZACZAĆ. Przedsiębiorczość jest dziś w cenie, a uruchomienie własnego biznesu może dać Ci wiele więcej niż praca na etacie. To prawda, że zbudowanie firmy od podstaw wymaga dużego wysiłku i zaangażowania, ale w zamian masz szansę zdobyć ciekawe doświadczenia i duże pieniądze. Własna firma może dać Ci ogromną satysfakcję. Marcin Pietraszek, były pracownik, a dziś właściciel własnej firmy, podpowie Ci, jak stworzyć tytułowy sprytny biznes.

Jak działać sprytnie? Wcale nie chodzi tu o kombinowanie i nieuczciwe praktyki. Sprytny biznes to taki, który wykorzystuje szanse i minimalizuje ryzyko. Spryciarz w biznesie nie musi dysponować wielkim kapitałem na start. Stara się natomiast osiągnąć jak najwięcej i ponieść jak najmniejsze koszty. Mądry przedsiębiorca korzysta z elastycznych form zatrudnienia, chętnie sięga po nisko oprocentowane pożyczki, nie zatrudnia pracowników do zrobienia tego, co potrafi dobrze wykonać sam, używa internetu, traktuje wirtualną pajęczynę jako oczywiste narzędzie pracy, a przy tym działa legalnie i etycznie.

Jeśli chcesz wiedzieć, jak założyć i prowadzić sprytny biznes w Polsce, ta książka jest właśnie dla Ciebie!

Marcin Pietraszek — właściciel agencji public relations Empemedia, skoncentrowanej na promocji małych i średnich firm. Za cel stawia sobie wspieranie rozwoju małych firm. Jest autorem książek: *Sprytny biznes. Załóż i rozwijaj małą firmę w Polsce* (Onepress, 2011), *Twój pierwszy pracownik. Zatrudnij w małej firmie w Polsce* (Onepress, 2012) oraz *PRO-MOC-ja. Reklama i public relations w małej firmie* (Onepress, 2014).

książki klasy business

Nr katalogowy: 23261



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

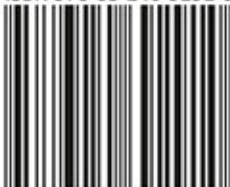
o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
🔴 <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
🔴 <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
🔴 <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 37,00 zł

ISBN 978-83-246-9291-0



9 788324 692910