

Biznesplan

do wniosku o dofinansowanie podjęcia działalności gospodarczej

Działalność: Sprzątanie Katarzyna Wiśniewska (Firma sprzątająca)

Miejsce prowadzenia: Braniewo

Urząd: Powiatowy Urząd Pracy

Wnioskodawca: Katarzyna Wiśniewska

Data: 26.10.2026

Ten dokument to projekt przygotowany na podstawie Twoich odpowiedzi. Przeczytaj go, popraw i uzupełnij miejsca oznaczone [uzupełnij]. Jeśli Twój urząd ma własny wzór biznesplanu, przenieś treść do tego wzoru.

1. Opis planowanego przedsięwzięcia

Planuję prowadzić w Braniewie jednoosobową działalność gospodarczą pod nazwą Sprzątanie Katarzyna Wiśniewska, w zakresie PKD 81.21.Z. Start planuję na luty 2027 roku. Usługi będę wykonywać mobilnie, u klienta, bez lokalu usługowego.

Oferta obejmuje sprzątanie mieszkań i domów, sprzątanie biur na stałym abonamencie oraz sprzątanie po remoncie. Dodatkowo będę pracować tapicerkę i dywany oraz myć okna. Sprzątanie mieszkania do 50 m² kosztuje ok. 240 zł, a wersja gruntowna, z kuchnią i łazienką, ok. 450 zł. Sprzątanie biura do 100 m² w abonamencie na 8 wizyt w miesiącu wyceniam na ok. 1 000 zł, a sprzątanie po remoncie na ok. 12 zł za 1 m².

Wycenę przygotowuję na podstawie zdjęć albo na miejscu. Klient może zapłacić gotówką, kodem BLIK albo przelewem na fakturę. Będę korzystać ze zwolnienia z VAT.

[uzupełnij: jaką formę opodatkowania wybierasz]

Dofinansowanie przeznaczę na sprzęt do pracy: maszynę jednotarczową, odkurzacz piorący, odkurzacz przemysłowy do pyłu budowlanego, parownicę i zestaw do mycia okien. Kupię z niego także laptop, telefon, stronę internetową oraz zapas środków czystości na pierwsze miesiące.

W prognozie zakładam przychód ok. 5,9 tys. zł w pierwszym miesiącu i ok. 11,4 tys. zł w dwunastym. Wynik przed podatkiem jest dodatni już od pierwszego miesiąca, a próg rentowności wynosi ok. 2 436 zł przychodu miesięcznie.

2. Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy

Mam wykształcenie średnie. Przez pięć lat pracowałam w firmie sprzątającej w Elblągu. Sprzątałam biura, klatki schodowe i mieszkania oraz wykonywałam sprzątanie po remontach. W tej pracy obsługiwałam maszynę jednotarczową i odkurzacz piorący, czyli ten sam rodzaj sprzętu, który kupuję do własnej firmy. W 2024 roku odbyłam szkolenie z obsługi maszyn czyszczących i środków chemicznych.

Firmę zakładam, ponieważ klienci z Braniewa i okolic pytali mnie o sprzątanie prywatnie, a w mieście brakuje firmy, która wystawia faktury i sprząta po remontach. Zakres usług, który oferuję, odpowiada temu, co robiłam przez te pięć lat, dlatego wiem, ile czasu zajmują poszczególne zlecenia i jakiego sprzętu wymagają.

[uzupełnij: okres zatrudnienia w firmie sprzątającej w Elblągu i dokument go potwierdzający, np. świadectwo pracy]

[uzupełnij: zaświadczenie lub certyfikat ze szkolenia z 2024 roku]

3. Analiza rynku i potencjałni klienci

Usługi kieruję do mieszkańców Braniewa i okolic. Pierwszą grupą są właściciele mieszkań i domów, często pracujące rodziny i osoby starsze, które zamawiają sprzątanie co 2 tygodnie. Drugą grupą są małe biura, gabinety i wspólnoty mieszkaniowe, którym oferuję stały abonament. Trzecią są ekipy remontowe, które zlecają sprzątanie po skończonej pracy.

O zapotrzebowaniu wiem z własnych obserwacji. Klienci z Braniewa i okolic pytali mnie o sprząatanie prywatnie, gdy pracowałam w firmie w Elblągu. W mieście działa kilka firm sprząających, ale głównie dla dużych biur i wspólnot, oraz osoby sprząające bez faktury. Brakuje firmy, która obsłuży mieszkania i małe biura oraz wystawi fakturę, także po remoncie. [uzupełnij: ile osób pytało Cię o sprząatanie prywatnie lub ile masz wstępnych deklaracji zleceń]

Pierwsze zlecenia mam wstępnie z dwóch kontaktów: biuro znajomej księgowej oraz ekipa remontowa znana z poprzedniej pracy.

Na start zakładam ok. 16 sprząań mieszkań w miesiącu po średnio 260 zł, jedno biuro na abonamencie i jedno sprząatanie po remoncie 60 m². Daje to ok. 5,9 tys. zł przychodu miesięcznie. Po roku planuję 26 sprząań mieszkań, trzy biura na abonamencie i dwa sprząatania po remoncie, co daje ok. 11,4 tys. zł. Wzrost wynika głównie z klientów, którzy zamawiają sprząatanie co 2 tygodnie.

4. Konkurencja

W Braniewie działa kilka firm sprząających, które obsługują głównie duże biura i wspólnoty mieszkaniowe. Do tego dojeżdżają firmy z Elbląga, które według moich obserwacji bywają w Braniewie rzadko i biorą głównie większe zlecenia. Trzecią grupą są osoby sprząające bez zarejestrowanej firmy, które nie wystawiają faktur. [uzupełnij: nazwy 2-3 konkretnych firm sprząających z Braniewa lub okolic, które traktujesz jako konkurencję]

Moja oferta różni się od nich w kilku punktach. Obsługuję mieszkania i małe biura na miejscu, a nie tylko duże obiekty. Wystawiam faktury, więc mogą u mnie zamawiać firmy, gabinety i wspólnoty, które nie mogą rozliczyć usługi bez dokumentu. W stosunku do osób sprząających bez firmy mam ubezpieczenie OC działalności oraz sprzęt do prania tapicerki, który kupuję w ramach dofinansowania.

Klient może też zamówić pranie kanapy lub dywanu przy tej samej wizycie co sprząatanie, a wycenę dostaje po wysłaniu zdjęć w ciągu jednego dnia. Oferuję również sprząatanie po remoncie, którego w mieście brakuje u firm z fakturą.

5. Sposób pozyskania klientów

Klienci indywidualni i małe firmy szukają usług sprząatania głównie w internecie i przez polecenia, dlatego na tych kanałach opieram promocję.

Na start założę wizytówkę firmy w Google, uruchomię stronę internetową z formularzem wyceny, na której klient wyśle zdjęcia i metraż, oraz wystawię ogłoszenia na OLX i w portalach branżowych. Będę też publikować ogłoszenia w lokalnych grupach na Facebooku i prowadzić profil na Facebooku i Instagramie. Samochód oznakuję folią magnetyczną z danymi firmy, ponieważ będzie stał pod blokami i biurami klientów. Do biur i zarządców wspólnot dotrę z ulotkami.

W kolejnych miesiącach będę utrzymywać reklamę w internecie i ogłoszenia lokalne w budżecie 300 zł miesięcznie. Ważnym kanałem będą polecenia znajomych i klientów, bo sprząatanie co 2 tygodnie buduje stałe relacje. Pierwsze zlecenia przyjdą z kontaktów, które już mam: z biura znajomej księgowej i od ekipy remontowej.

Przed świętami i wiosną zaproponuję klientom pakiety sprząatania gruntownego z praniem tapicerki. Ma to ograniczyć mniejszą liczbę zleceń w wakacje i w styczniu.

6. Lokalizacja i posiadane zasoby

Działalność będę prowadzić mobilnie, w Braniewie i okolicach, u klienta. Lokal usługowy nie jest mi potrzebny, ponieważ sprzątanie, pranie tapicerki i mycie okien wykonuję na miejscu u zamawiającego. Wyceny przygotowuję po zdjęciach, a faktury i grafik prowadzę na laptopie. [uzupełnij: adres, który zostanie wpisany do CEIDG jako miejsce wykonywania działalności]

Sprzęt i chemię będę przechowywać w garażu przy domu. Do klientów dojeżdżam własnym samochodem kombi, w którym mieszczą się maszyny i zestawy do sprzątania. Samochód o wartości ok. 15 tys. zł wnoszę do firmy w ramach wkładu własnego. Wkładem własnym jest też kasa fiskalna online za ok. 1,5 tys. zł, kupiona z własnych pieniędzy. Razem daje to 16 500 zł.

Pozostałe wyposażenie, czyli maszyny, odkurzacze, parownicę, zestawy do okien, laptop i telefon, kupuję z dofinansowania.

7. Specyfikacja wydatków w ramach dofinansowania

Lp.	Zakup	Uzasadnienie	Kwota brutto
1	Odkurzacze piorący do tapicerki i dywanów	Pranie kanapy i dywanów z cennika, często zamawiane razem ze sprzątaniem gruntownym.	4 300 zł
2	Maszyna jednotarczowa z padami i szczotkami	Doczyszczanie podłóg po remoncie i w biurach, ręcznie ta sama praca trwa kilka razy dłużej.	6 200 zł
3	Odkurzacze przemysłowe klasy M do pyłu budowlanego	Pył po gipsie i szlifowaniu przy sprzątaniu po remoncie, zwykły odkurzacze go nie zatrzyma.	3 200 zł
4	Odkurzacze do pracy na sucho i mokro	Zbieranie wody po myciu podłóg i doczyszczanie piwnic oraz garaży.	1 300 zł
5	Parownica profesjonalna	Kuchnie, łazienki i fugi przy sprzątaniu gruntownym, mniej chemii u klientów z dziećmi.	3 400 zł
6	Zestaw do mycia okien: kij teleskopowy, myjki, ściągaczki, odkurzacze do szyb	Mycie okien z cennika i okien na wysokości bez drabiny.	1 400 zł
7	Wózek serwisowy z wiadrami i systemem mopów	Sprzątanie biur na abonamencie, osobne mopy do łazienek i pomieszczeń biurowych.	1 300 zł
8	Drabina i podest roboczy	Lampy, wysokie szafki i okna w klatkach schodowych.	900 zł
9	Laptop do wycen, faktur i grafiku	Wyceny po zdjęciach, faktury dla biur i plan zleceń na tydzień.	2 800 zł
10	Telefon służbowy	Przyjmowanie zleceń, zdjęcia przed i po sprzątaniu, nawigacja do klientów.	1 500 zł
11	Odzież robocza i środki ochrony (rękawice, obuwie, maski)	Praca z chemią i pyłem po remoncie, jednolity strój u klientów biznesowych.	900 zł
12	Strona internetowa z formularzem wyceny	Klienci wysyłają zdjęcia i metraż, wycena wraca tego samego dnia.	2 500 zł

Lp.	Zakup	Uzasadnienie	Kwota brutto
13	Folia magnetyczna z danymi firmy na samochód	Auto stoi pod blokami i biurami klientów, a folię można zdjąć z prywatnego samochodu.	1 200 zł
14	Środki czystości, ściereczki i pady na start	Zapas na pierwsze 2-3 miesiące zleceń, zanim przychody pokryją bieżące zakupy.	3 600 zł
	Razem		34 500 zł

Wnioskowana kwota 34 500 zł jest równa sumie wydatków z tabeli. Największą pozycją jest maszyna jednotarczowa za 6 200 zł, potrzebna do doczyszczania podłóg po remoncie i w biurach, gdzie ręcznie ta sama praca trwałaby kilka razy dłużej. Drugą jest odkurzacz piorący za 4 300 zł do tapicerki i dywanów z cennika.

Pozostały sprzęt czyszczący, czyli odkurzacz przemysłowy klasy M, odkurzacz na sucho i mokro, parownica, zestaw do okien, wózek serwisowy oraz drabina z podestem, wynika z zakresu usług: pył po remoncie, mycie podłóg i okien, sprzątanie biur na abonamencie. Laptop, telefon i strona internetowa służą do wycen po zdjęciach, faktur i przyjmowania zleceń, a folia magnetyczna do oznakowania auta. Odzież robocza chroni mnie przy pracy z chemią i pyłem. Środki czystości na 2-3 miesiące pozwolą ruszyć, zanim przychody pokryją bieżące zakupy.

8. Źródła finansowania i wkład własny

Źródło	Opis	Kwota	Udział
Dofinansowanie z urzędu pracy	Środki na zakupy wymienione w specyfikacji wydatków	34 500 zł	67,7%
Wkład własny	Własny samochód kombi wart ok. 15 tys. zł, wniesiony do firmy do dojazdów ze sprzętem, i kasa fiskalna online za ok. 1,5 tys. zł z własnych pieniędzy.	16 500 zł	32,4%
Razem		51 000 zł	100%

Start firmy sfinansuję z dofinansowania z urzędu pracy w wysokości 34 500 zł oraz ze środków własnych w wysokości 16 500 zł. Dofinansowanie w całości przeznaczę na zakup sprzętu i wyposażenia, które wymieniłam w wykazie wydatków. Największe pozycje to maszyna jednotarczowa (6 200 zł) i odkurzacz piorący (4 300 zł). Część kwoty, 3 600 zł, to zapas środków czystości na pierwsze 2-3 miesiące zleceń. Wkład własny stanowi samochód kombi o wartości ok. 15 tys. zł, który wnoszę do firmy do dojazdów ze sprzętem, oraz kasa fiskalna online za ok. 1,5 tys. zł, kupiona z własnych pieniędzy. Nie planuję innych źródeł finansowania.

9. Planowane koszty prowadzenia działalności

Koszt	Od miesiąca	Kwota miesięcznie
Paliwo do własnego samochodu	1	600 zł
ZUS: składka zdrowotna	1	450 zł
ZUS: składki społeczne po uldze na start	7	450 zł

Koszt	Od miesiąca	Kwota miesięcznie
Księgowość	1	200 zł
Telefon i internet	1	100 zł
Program do faktur i grafiku	1	50 zł
Reklama w internecie i ogłoszenia lokalne	1	300 zł
Ubezpieczenie OC działalności	1	60 zł
Serwis maszyn i części (filtry, pady, szczotki)	1	80 zł
Koszty zmienne (materiały, towar)	1	6% przychodu
Koszty stałe razem (pełny miesiąc)		2 290 zł

Stałe koszty miesięczne wyniosą w pełnym wymiarze 2 290 zł. Największe pozycje to paliwo do dojazdów do klientów (600 zł) oraz składki ZUS. Składka zdrowotna to 450 zł od pierwszego miesiąca, a składki społeczne po uldze na start to 450 zł od siódmego miesiąca. Do tego dochodzą księgowość (200 zł), reklama w internecie i ogłoszenia lokalne (300 zł), telefon i internet, program do faktur i grafiku, ubezpieczenie OC działalności oraz serwis maszyn i części. Nie wynajmuję lokalu, bo pracuję u klienta, więc nie mam kosztów czynszu. Koszty zależne od sprzedaży, czyli bieżące zakupy środków czystości, planuję na 6% przychodu.

10. Prognoza przychodów i kosztów na pierwsze 12 miesięcy

Miesiąc	Przychód	Koszty	Wynik	Narastająco
luty 2027	5 900 zł	2 194 zł	3 706 zł	3 706 zł
marzec 2027	6 400 zł	2 224 zł	4 176 zł	7 882 zł
kwiecień 2027	6 900 zł	2 254 zł	4 646 zł	12 528 zł
maj 2027	7 400 zł	2 284 zł	5 116 zł	17 644 zł
czerwiec 2027	7 900 zł	2 314 zł	5 586 zł	23 230 zł
lipiec 2027	8 400 zł	2 344 zł	6 056 zł	29 286 zł
sierpień 2027	8 900 zł	2 824 zł	6 076 zł	35 362 zł
wrzesień 2027	9 400 zł	2 854 zł	6 546 zł	41 908 zł
październik 2027	9 900 zł	2 884 zł	7 016 zł	48 924 zł
listopad 2027	10 400 zł	2 914 zł	7 486 zł	56 410 zł
grudzień 2027	10 900 zł	2 944 zł	7 956 zł	64 366 zł
styczeń 2028	11 400 zł	2 974 zł	8 426 zł	72 792 zł

W pierwszym miesiącu planuję przychód 5 900 zł. Złożą się na niego ok. 16 sprzątań mieszkań po średnio 260 zł, jedno biuro na abonamencie za 1 000 zł i jedno sprzątnięcie po remoncie 60 m². Pierwsze zlecenia to biuro znajomej księgowej oraz ekipa remontowa znana mi z poprzedniej pracy. Przy takim przychodzie i kosztach, bez składek społecznych objętych ulgą, wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie 3 706 zł.

W dwunastym miesiącu zakładam przychód 11 400 zł. Wzrost wynika z 26 sprzątań mieszkań po ok. 270 zł, bo część klientów zamawia sprzątanie co 2 tygodnie, z trzech biur na abonamencie i dwóch sprzątań po remoncie. Wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie wtedy 8 426 zł, już z pełnymi składkami ZUS. Próg rentowności to przychód ok. 2 436 zł miesięcznie, czyli znacznie mniej niż zakładam już na starcie. Dzięki temu firma ma zapas na słabsze miesiące.

11. Podsumowanie finansowe pierwszego roku

Pozycja	Pierwsze 12 miesięcy
Przychody	103 800 zł
Koszty stałe	24 780 zł
Koszty zmienne	6 228 zł
Koszty razem	31 008 zł
Wynik (przed podatkiem dochodowym)	72 792 zł
Średni wynik miesięczny	6 066 zł

W pierwszym roku planuję przychód 103 800 zł i koszty 31 008 zł. Wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie 72 792 zł. Firma przynosi zysk od pierwszego miesiąca, a przychód potrzebny do pokrycia kosztów (ok. 2 436 zł miesięcznie) stanowi mniej niż połowę tego, co zakładam na start. Pokrywam z niego wszystkie koszty stałe, w tym pełne składki ZUS od siódmego miesiąca.

Uważam, że działalność będzie trwała, bo opiera się na kilku źródłach przychodu: sprzątnięciu mieszkań, abonamentach biurowych i sprzątnięciu po remontach. Mam też pięć lat doświadczenia w tej pracy. Sprzęt kupiony z dofinansowania pozwala mi wykonywać usługi, które dziś w Braniewie trudno zamówić z fakturą.

12. Analiza SWOT

Mocne strony

- 5 lat pracy w firmie sprzątającej: biura, mieszkania, sprzątanie po remontach
- Szkolenie z obsługi maszyn czyszczących i środków chemicznych (2024)
- Wystawiam faktury, mam OC i własny sprzęt do prania tapicerki
- Wycena po zdjęciach w ciągu jednego dnia
- Pierwsze zlecenia: biuro znajomej księgowej i ekipa remontowa

Słabe strony

- Praca w pojedynkę, choroba wstrzymuje zlecenia
- Dojazdy do klientów zależą od jednego samochodu
- Na starcie tylko jedno biuro na stałym abonamencie
- Nowa firma, bez własnej bazy klientów

Szanse

- W Braniewie brakuje firmy, która wystawia faktury i sprząta po remontach
- Klienci z Braniewa i okolic sami pytali o sprzątanie prywatnie
- Abonamenty małych biur, gabinetów i wspólnot dają stały przychód

- Ekipy remontowe regularnie zlecają sprzątanie po skończonej pracy

Zagrożenia

- W mieście działa kilka firm sprzątających
- Osoby sprzątające bez faktury konkurują na rynku mieszkań
- Mniej zleceń w wakacje i w styczniu
- Szkoda u klienta, np. porysowany blat albo zalana podłoga
- Awaria samochodu przy pracy mobilnej

13. Ryzyka i sposób ich ograniczenia

Pierwsze ryzyko to szkoda u klienta, np. porysowany blat albo zalana podłoga. Zabezpieczam się ubezpieczeniem OC działalności, które mam w kosztach stałych. Przed użyciem nowego środka testuję go w niewidocznym miejscu, a przy każdym zleceniu robię zdjęcia przed i po sprzątaniu.

Drugie ryzyko to sezonowy spadek zleceń w wakacje i w styczniu. Ograniczam go abonamentami dla biur i wspólnot, które dają stały przychód niezależnie od pory roku. Przed świętami i wiosną oferuję pakiety sprzątania gruntownego z praniem tapicerki. Dodatkowo próg rentowności to ok. 2 436 zł miesięcznie, a na starcie planuję 5 900 zł, więc nawet wyraźnie słabszy miesiąc nie zagrozi pokryciu kosztów stałych.

Trzecie ryzyko to moja choroba albo awaria samochodu, przez które zlecenia mogłyby przepaść. Na takie sytuacje mam przewidzianą osobę do zastępstw na umowę zlecenie. Przy awarii auta wynajmę samochód na kilka dni i przesunę zlecenia z mieszkań, a nie z biur, bo biura na abonamencie są dla mnie najbardziej stałym źródłem przychodu.

Z doświadczenia wiem też, że klienci cenią terminowość, dlatego na bieżąco prowadzę grafik zleceń i potwierdzam wizyty telefonicznie.

Do uzupełnienia przed złożeniem wniosku

Tej strony nie składasz w urzędzie. To lista miejsc oznaczonych w tekście [uzupełnij]. Po uzupełnieniu usuń znaczniki i tę stronę.

- ☐ **Opis planowanego przedsięwzięcia:** jaką formę opodatkowania wybierasz
- ☐ **Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy:** okres zatrudnienia w firmie sprzątającej w Elblągu i dokument go potwierdzający, np. świadectwo pracy
- ☐ **Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy:** zaświadczenie lub certyfikat ze szkolenia z 2024 roku
- ☐ **Analiza rynku i potencjalni klienci:** ile osób pytało Cię o sprzątanie prywatnie lub ile masz wstępnych deklaracji zleceń
- ☐ **Konkurencja:** nazwy 2-3 konkretnych firm sprzątających z Braniewa lub okolic, które traktujesz jako konkurencję
- ☐ **Lokalizacja i posiadane zasoby:** adres, który zostanie wpisany do CEIDG jako miejsce wykonywania działalności