

Biznesplan

do wniosku o dofinansowanie podjęcia działalności gospodarczej

Działalność: Remonty Marek Zieliński (Remonty i wykończenia wnętrz)

Miejsce prowadzenia: Malbork

Urząd: Powiatowy Urząd Pracy

Wnioskodawca: Marek Zieliński

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 założyć firmę Remonty Marek Zieliński, która będzie wykonywać remonty i wykończenia wnętrz w mieszkaniach i domach. Działalność zarejestruję pod kodem PKD 43.34.Z. Będę pracował w Malborku i okolicznych gminach, mobilnie, u klienta, bez lokalu usługowego. Planowany start to luty 2027.

Zakres usług obejmuje malowanie ścian i sufitów w dwóch warstwach (ok. 18 zł za m²), gładź gipsową ze szlifowaniem (ok. 45 zł za m²), układanie płytek na ścianie (ok. 110 zł za m²) i gresu na podłodze (ok. 120 zł za m²), układanie paneli podłogowych z podkładem (ok. 40 zł za m²) oraz montaż listew przypodłogowych (ok. 18 zł za mb). W ofercie jest też gotowy pakiet: odświeżenie pokoju o powierzchni ok. 15 m² z naprawą ubytków za ok. 900 zł.

Każde zlecenie zaczyna się od bezpłatnych oględzin. Po nich klient dostaje wycenę, a zakres prac i termin ustalają z nim na piśmie. Materiały kupuje klient według listy, którą przygotowuję do hurtowni, albo są doliczane do rachunku.

Będę korzystał ze zwolnienia z VAT. [uzupełnij: wybrana forma opodatkowania dochodu]

Z dofinansowania kupię sprzęt potrzebny do tych prac: szlifierkę do gładzi z odkurzaczem klasy M, agregat malarski, przecinarki do płytek, elektronarzędzia, ukośnicę, poziomnicę laserową i rusztowanie. Kupię też laptop do sporządzania kosztorysów oraz sfinansuję stronę internetową z galerią realizacji. Dzięki temu będę mógł od pierwszego miesiąca przyjmować zlecenia z całego cennika i pracować szybciej niż ręcznie.

2. Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy

Mam wykształcenie zasadnicze zawodowe w zawodzie monter zabudowy i robót wykończeniowych w budownictwie. Od siedmiu lat pracuję przy wykończeniach w firmie budowlanej. Wykonuję tam gładzie, malowanie, układanie płytek i paneli oraz montaż listew i drzwi. Są to te same prace, które znajdują się w cenniku mojej firmy.

W 2024 roku ukończyłem kurs układania płytek wielkoformatowych. Ma on bezpośrednie zastosowanie przy układaniu gresu i dużych płytek, które mam w ofercie.

Do założenia firmy skłoniły mnie pytania klientów. Coraz częściej pytają mnie o mniejsze remonty, których firma budowlana nie bierze. Chcę wykonywać takie prace na własny rachunek, z krótkim terminem i pisemną wyceną.

Do wniosku dołączę dokumenty potwierdzające moje kwalifikacje. [uzupełnij: które dokumenty załączasz, np. świadectwo ukończenia szkoły, zaświadczenie o kursie, świadectwo pracy lub zaświadczenie od pracodawcy o okresie zatrudnienia]

3. Analiza rynku i potencjalni klienci

Moimi klientami będą właściciele mieszkań w blokach i domów w Malborku i okolicznych gminach. Wyróżniam trzy grupy. Pierwsza to osoby po zakupie mieszkania z rynku wtórnego, które potrzebują malowania, gładzi lub nowych podłóg. Druga to rodziny odświeżające mieszkanie przed sprzedażą albo wynajmem. Trzecia to starsze osoby, które szukają wykonawcy z polecenia.

O zapotrzebowaniu wiem z własnej pracy. Klienci firmy budowlanej, w której pracuję, coraz częściej pytają mnie o jeden pokój, małą łazienkę czy odświeżenie mieszkania, a firma takich zleceń nie przyjmuje. Pierwsze zlecenia pochodzą od znajomych i klientów z poprzedniej pracy, którzy umówili się już na termin. [uzupełnij: ilu klientów jest już umówionych i na jakie prace]

Na tej podstawie przyjąłem ostrożne założenia. Na start planuję 2 zlecenia w miesiącu po ok. 3 000 zł robocizny, czyli ok. 6 tys. zł przychodu, np. malowanie mieszkania z naprawą ubytków albo płytki w małej łazience. Po roku zakładam 4 zlecenia w miesiącu po ok. 3 100 zł, czyli ok. 12,5 tys. zł, bo dojdą polecenia i większe prace z gładziami. Zimą zleceń jest mniej, a latem więcej, dlatego w prognozie liczę średnią.

4. Konkurencja

W Malborku i okolicy działa kilka firm remontowych oraz wielu fachowców bez firmy. [uzupełnij: nazwy 2-3 konkretnych firm remontowych z Malborka, z którymi będę konkurował]

Większe firmy remontowe mają terminy na 2-3 miesiące do przodu i niechętnie biorą pojedynczy pokój czy małą łazienkę. Ja zaczynam prace w ciągu 2-3 tygodni od zlecenia i właśnie na takie mniejsze remonty się nastawiam. Klient, który chce odświeżyć mieszkanie przed sprzedażą albo wynajmem, nie czeka kilku miesięcy.

Fachowcy bez firmy zwykle działają bez pisemnej umowy i faktury. Ja daję pisemną wycenę po oględzinach, umowę z zakresem prac i terminem oraz fakturę. Gładzie szlifuję z odciąganiem pyłu, więc mogę pracować w mieszkaniu, w którym klient nadal mieszka.

Nie zamierzam konkurować najniższą ceną. Moją przewagą jest krótki termin, jasne zasady współpracy na piśmie i czystsza praca.

5. Sposób pozyskania klientów

Klienci dowiedzą się o firmie przede wszystkim z internetu i z poleceń. Pierwszym kanałem będzie wizytówka firmy w Google ze zdjęciami prac przed i po, dzięki której osoby szukające remontu w Malborku zobaczą moje realizacje. Drugim będzie strona internetowa z galerią realizacji, do której będę kierował z ogłoszeń i z wizytówki w mapach.

Na start opublikuję ogłoszenia w internecie, na OLX i w portalach z fachowcami. Będę też prowadził profile na Facebooku i Instagramie, gdzie pokażę zdjęcia ukończonych prac. Na ogłoszenia i portale ze zleceniami przeznaczam w budżecie 250 zł miesięcznie.

Ważnym źródłem zleceń będą polecenia znajomych i klientów, od których zaczynam pracę. Po każdym zleceniu poproszę zadowolonego klienta o polecenie i opinię w wizytówce Google.

W kolejnych miesiącach nawiążę współpracę z hurtownią materiałów budowlanych i z pośrednikami nieruchomości, którzy znają osoby kupujące i sprzedające mieszkania. Zimą, gdy zleceń jest mniej, będę publikował ogłoszenia z rabatem na terminy w styczniu i lutym.

6. Lokalizacja i posiadane zasoby

Nie potrzebuję lokalu usługowego, ponieważ prace wykonuję w mieszkaniach i domach klientów. Klient nie musi więc nigdzie dojeżdżać, a ja nie ponoszę kosztów wynajmu.

Sprzęt i materiały będę przechowywał w garażu przy domu. Z dofinansowania kupię regały i skrzynie, które pozwolą utrzymać w nim porządek i szybko załadować narzędzia przed wyjazdem. [uzupełnij: adres prowadzenia działalności i tytuł prawny do garażu]

Do dojazdów do klientów służy mi własny samochód, którego nie kupuję z dotacji. Koszty paliwa, ok. 700 zł miesięcznie, i ubezpieczenia OC działalności uwzględniłem w prognozie. Pierwszy miesiąc paliwa i OC pokryję z własnych środków w kwocie 2 500 zł.

Pozostały sprzęt, który jest niezbędny do prac z cennika, kupię z dofinansowania. Wykaz zakupów znajduje się w specyfikacji wydatków.

7. Specyfikacja wydatków w ramach dofinansowania

Lp.	Zakup	Uzasadnienie	Kwota brutto
1	Szlifierka do gładzi z odkurzacem przemysłowym klasy M	Szlifowanie gładzi z odciąganiem pyłu, można pracować w zamieszkałym mieszkaniu.	4 200 zł
2	Agregat malarski bezpowietrzny	Malowanie sufitów i dużych powierzchni w nowych mieszkaniach szybciej niż wałkiem, więcej m ² dziennie.	5 500 zł
3	Przecinarka elektryczna do płytek na mokro	Cięcie gresu i grubych płytek przy układaniu podłóg z cennika.	3 200 zł
4	Ręczna przecinarka do płytek 120 cm i system poziomowania	Proste cięcia na miejscu i równe ułożenie dużych płytek bez uskoków.	1 100 zł
5	Mieszadło do zapraw i klejów	Przygotowanie gładzi, klejów i zapraw przy każdym zleceniu.	700 zł
6	Wkrętarka i młotowiertarka akumulatorowa z bateriami	Montaż listew, kołkowanie i skuwanie starych płytek.	2 600 zł
7	Ukośnica do listew i paneli	Cięcie paneli i listew pod kątem, pozycje z cennika.	1 300 zł
8	Poziomica laserowa krzyżowa ze statywem	Wyznaczanie poziomu płytek i paneli, mniej poprawek po odbiorze.	1 200 zł
9	Rusztowanie przejezdne aluminiowe	Bezpieczna praca przy wysokich sufitach i na klatkach schodowych w domach.	3 000 zł
10	Drabiny, kozły i składany stół roboczy	Praca na wysokości i stanowisko do cięcia u klienta.	900 zł
11	Laptop z programem do kosztorysów	Pisemne wyceny i kosztorysy, które klient dostaje przed rozpoczęciem prac.	3 800 zł
12	Regały i skrzynie na sprzęt do garażu	Porządek w sprzęcie i materiałach, szybki załadunek przed wyjazdem.	900 zł
13	Strona internetowa z galerią realizacji	Zdjęcia wykonanych prac, link w ogłoszeniach i wizytówce w mapach.	2 500 zł
14	Odzież robocza, ochronniki słuchu i maski przeciwpyłowe	Praca przy szlifowaniu i cięciu zgodnie z zasadami BHP.	600 zł
15	Materiały pomocnicze na	Zapasy na pierwsze 2 miesiące zleceń, zanim	2 500 zł

Lp.	Zakup	Uzasadnienie	Kwota brutto
	start: folie, taśmy, krążki ścierne, grunty	przychody pokryją bieżące zakupy.	
	Razem		34 000 zł

Cała wnioskowana kwota 34 000 zł jest przeznaczona na wyposażenie niezbędne do wykonywania usług z cennika. Największe pozycje to agregat malarski za 5 500 zł oraz szlifierka do gładzi z odkurzaczem klasy M za 4 200 zł. Pierwszy pozwala malować sufity i duże powierzchnie szybciej niż wałkiem, a drugi szlifować gładzie z odciąganiem pyłu w zamieszkałych mieszkaniach.

Pozostałe zakupy dzielą się na cztery grupy. Pierwsza to sprzęt do układania płytek, czyli przecinarki, system poziomowania i mieszadło. Druga to elektronarzędzia, ukośnica i poziomica laserowa do montażu paneli i listew. Trzecia to rusztowanie, drabiny i stół roboczy do pracy na wysokości i cięcia u klienta. Czwarta to laptop do kosztorysów, strona internetowa, odzież ochronna, regały do garażu i materiały pomocnicze na pierwsze 2 miesiące zleceń. Uzasadnienie każdej pozycji podałem w tabeli. Suma wydatków jest równa wnioskowanej kwocie.

8. Źródła finansowania i wkład własny

Źródło	Opis	Kwota	Udział
Dofinansowanie z urzędu pracy	Środki na zakupy wymienione w specyfikacji wydatków	34 000 zł	93,2%
Wkład własny	Własne pieniądze na ubezpieczenie OC i paliwo w pierwszym miesiącu. Do dojazdów służy własny samochód, którego nie kupuję z dotacji.	2 500 zł	6,8%
Razem		36 500 zł	100%

Start firmy sfinansuję z dofinansowania z urzędu pracy w kwocie 34 000 zł oraz ze środków własnych w wysokości 2 500 zł. Całe dofinansowanie przeznaczam na sprzęt i narzędzia do malowania, szlifowania gładzi, układania płytek i paneli, rusztowanie, laptop do wycen, stronę internetową, odzież ochronną i zapas materiałów pomocniczych na pierwsze dwa miesiące zleceń. Suma wydatków jest równa wnioskowanej kwocie. Własne pieniądze zostawiam na ubezpieczenie OC i paliwo w pierwszym miesiącu. Do dojazdów używam własnego samochodu, więc nie kupuję go z dotacji. Innych źródeł finansowania, takich jak kredyt czy pożyczka, nie planuję.

9. Planowane koszty prowadzenia działalności

Koszt	Od miesiąca	Kwota miesięcznie
Paliwo do dojazdów	1	700 zł
ZUS: składka zdrowotna	1	450 zł
ZUS: składki społeczne po uldze na start	7	450 zł
Księgowość	1	250 zł
Telefon i internet	1	100 zł

Koszt	Od miesiąca	Kwota miesięcznie
Ubezpieczenie OC działalności	1	80 zł
Ogłoszenia i portale ze zleceniami	1	250 zł
Serwis sprzętu i części eksploatacyjne	1	100 zł
Koszty zmienne (materiały, towar)	1	8% przychodu
Koszty stałe razem (pełny miesiąc)		2 380 zł

Największą pozycją wśród kosztów stałych jest paliwo do dojazdów do klientów, bo pracuję mobilnie. Nie płacę czynszu za lokal, ponieważ prace wykonuję w mieszkaniach i domach klientów, a sprzęt trzymam w garażu przy domu. Do kosztów stałych należą też składka zdrowotna, księgowość, telefon i internet, ubezpieczenie OC, ogłoszenia oraz serwis sprzętu. Przez pierwsze sześć miesięcy płacę niższe składki społeczne po uldze na start, a od siódmego miesiąca koszty stałe rosną do 2 380 zł miesięcznie. Koszty zależne od sprzedaży przyjąłem na poziomie 8% przychodu i są one związane z realizacją zleceń. Wyższe przychody oznaczają więc proporcjonalnie wyższe wydatki.

10. Prognoza przychodów i kosztów na pierwsze 12 miesięcy

Miesiąc	Przychód	Koszty	Wynik	Narastająco
luty 2027	6 000 zł	2 410 zł	3 590 zł	3 590 zł
marzec 2027	6 591 zł	2 457 zł	4 134 zł	7 724 zł
kwiecień 2027	7 182 zł	2 505 zł	4 677 zł	12 401 zł
maj 2027	7 773 zł	2 552 zł	5 221 zł	17 622 zł
czerwiec 2027	8 364 zł	2 599 zł	5 765 zł	23 387 zł
lipiec 2027	8 955 zł	2 646 zł	6 309 zł	29 696 zł
sierpień 2027	9 545 zł	3 144 zł	6 401 zł	36 097 zł
wrzesień 2027	10 136 zł	3 191 zł	6 945 zł	43 042 zł
październik 2027	10 727 zł	3 238 zł	7 489 zł	50 531 zł
listopad 2027	11 318 zł	3 285 zł	8 033 zł	58 564 zł
grudzień 2027	11 909 zł	3 333 zł	8 576 zł	67 140 zł
styczeń 2028	12 500 zł	3 380 zł	9 120 zł	76 260 zł

W pierwszym miesiącu zakładam dwa zlecenia po ok. 3 000 zł robocizny, czyli przychód 6 000 zł. Przykładem jest malowanie mieszkania z naprawą ubytków albo płytki w małej łazience. Po roku liczę na cztery zlecenia miesięcznie po ok. 3 100 zł, bo dochodzą polecenia i większe prace z gładziami, co daje 12 500 zł przychodu. Zimą zleceń jest mniej, a latem więcej, dlatego w prognozie posługuję się średnią.

Wynik przed podatkiem dochodowym wynosi ok. 3 590 zł w pierwszym miesiącu i ok. 9 120 zł w dwunastym. Próg rentowności przy pełnych kosztach stałych to przychód ok. 2 587 zł miesięcznie. Już pierwszy miesiąc jest ponad dwa razy wyższy, a pierwsze zlecenia są umówione ze znajomymi i

klientami z poprzedniej pracy. Prognoza opiera się więc na niewielkiej liczbie zleceń, które jestem w stanie wykonać sam.

11. Podsumowanie finansowe pierwszego roku

Pozycja	Pierwsze 12 miesięcy
Przychody	111 000 zł
Koszty stałe	25 860 zł
Koszty zmienne	8 880 zł
Koszty razem	34 740 zł
Wynik (przed podatkiem dochodowym)	76 260 zł
Średni wynik miesięczny	6 355 zł

W pierwszym roku planuję przychód 111 000 zł przy kosztach 34 740 zł. Wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie 76 260 zł, czyli średnio ok. 6 355 zł miesięcznie. Z tej kwoty będę jeszcze opłacał podatek dochodowy, a pozostałą część przeznaczę na utrzymanie i rezerwę na miesiące zimowe.

Uważam, że działalność będzie opłacalna, ponieważ firma przekracza próg rentowności od pierwszego miesiąca. Koszty stałe są niskie, bo nie wynajmuję lokalu i nie kupuję samochodu. Trwałość opieram na doświadczeniu zdobytym przez siedem lat w branży, na poleceniach klientów oraz na krótkim terminie realizacji i pisemnej wycenie, którymi różnię się od większych firm. Rezerwa z sezonu letniego pozwoli utrzymać firmę zimą.

12. Analiza SWOT

Mocne strony

- Siedem lat pracy przy wykończeniach w firmie budowlanej
- Wykształcenie zawodowe: monter zabudowy i robót wykończeniowych w budownictwie
- Kurs układania płytek wielkoformatowych z 2024 roku
- Pierwsze zlecenia umówione ze znajomymi i klientami z poprzedniej pracy
- Krótki termin, pisemna wycena po oględzinach, szlifowanie z odciąganiem pyłu

Słabe strony

- Firma jednoosobowa, oraz wstrzymuje realizację zleceń
- Zimą jest mniej zleceń niż latem
- Na początku klienci pochodzą głównie z polecenia i znajomości
- Sprzęt do pracy kupuję dopiero z dofinansowania

Szanse

- Większe firmy mają terminy na 2-3 miesiące i niechętnie biorą małe zlecenia
- Osoby po zakupie mieszkania z rynku wtórnego szukają wykonawcy do remontu
- Mieszkania odświeżane przed sprzedażą lub wynajmem
- Współpraca z hurtownią materiałów i pośrednikami nieruchomości

Zagrożenia

- W okolicy działa kilka firm remontowych
- Wielu fachowców bez firmy może oferować niższe ceny
- Klient może zalegać z zapłatą za większe zlecenie
- Spadek liczby zleceń w sezonie zimowym

13. Ryzyka i sposób ich ograniczenia

Pierwszym ryzykiem jest mniejsza liczba zleceń zimą. Zimą wykonuję prace wewnątrz budynków: łazienki, gładzie i panele. W sezonie letnim, gdy zleceń jest więcej, odłożę rezerwę na dwa miesiące kosztów. Na styczeń i luty przygotuję ogłoszenia z rabatem na terminy w tych miesiącach. Do tego dochodzi 2 500 zł środków własnych, które zabezpieczają OC i paliwo w pierwszym miesiącu.

Drugim ryzykiem jest zwłoka klienta z zapłatą za większe zlecenie. Z każdym klientem podpisuję pisemną umowę z zakresem prac i ceną, a na materiały biorę zaliczkę. Przy pracach powyżej 5 tys. zł rozliczam się etapami, żeby nie ponosić kosztów bez pokrycia.

Trzecim ryzykiem jest uraz przy pracy, po którym zlecenia mogłyby stanąć. Opłacam dobrowolne ubezpieczenie chorobowe w ZUS i używam sprzętu ochronnego: maski przeciwpyłowej, ochronników słuchu i odzieży roboczej. Mam też kontakt do znajomego fachowca, który może dokończyć rozpoczęte prace.

Ponieważ w okolicy jest konkurencja, stawiam na krótki termin rozpoczęcia prac, pisemną wycenę i szlifowanie gładzi z odciąganiem pyłu. Pozyskuję zlecenia z kilku źródeł, więc nie zależę od jednego kanału.

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:** wybrana forma opodatkowania dochodu
- ☐ **Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy:** które dokumenty załączasz, np. świadectwo ukończenia szkoły, zaświadczenie o kursie, świadectwo pracy lub zaświadczenie od pracodawcy o okresie zatrudnienia
- ☐ **Analiza rynku i potencjalni klienci:** ilu klientów jest już umówionych i na jakie prace
- ☐ **Konkurencja:** nazwy 2-3 konkretnych firm remontowych z Malborka, z którymi będę konkurował
- ☐ **Lokalizacja i posiadane zasoby:** adres prowadzenia działalności i tytuł prawny do garażu