

# Biznesplan

do wniosku o dofinansowanie podjęcia działalności gospodarczej

Działalność: Salon Fryzjerski Anna Nowak (Salon fryzjerski)

Miejsce prowadzenia: Pasłęk

Urząd: Powiatowy Urząd Pracy

Wnioskodawca: Anna Nowak

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

Zakładam firmę Salon Fryzjerski Anna Nowak w Pasłęku, działalność o symbolu PKD 96.21.Z. Będzie to salon damsko-męski z dwoma stanowiskami strzyżenia i myjnią, prowadzony w wynajętym lokalu usługowym. Planowany start to luty 2027.

Oferta obejmuje strzyżenie, koloryzację, modelowanie i upięcia okolicznościowe. Orientacyjne ceny to: strzyżenie damskie z myciem i modelowaniem ok. 90 zł, strzyżenie męskie ok. 50 zł, koloryzacja całych włosów (średnia długość) ok. 230 zł, refleksy albo balayage ok. 380 zł, samo modelowanie ok. 70 zł i upięcie okolicznościowe ok. 150 zł.

Klienci będą umawiać się telefonicznie albo przez system rezerwacji online. Salon będzie otwarty także w soboty oraz we wtorki i czwartki do godziny 20, ponieważ w Pasłęku brakuje salonu czynnego wieczorem i w weekend. Drugie stanowisko przeznaczam dla pracownika albo na wynajem po pierwszym roku działalności.

Korzystam ze zwolnienia z VAT. [uzupełnij: wybrana forma opodatkowania, np. ryczałt, skala podatkowa lub podatek liniowy]

Przewiduję przychód ok. 7 000 zł w pierwszym miesiącu i ok. 15 000 zł w dwunastym. Wynik przed podatkiem ma być dodatni od pierwszego miesiąca, bo największe wydatki inwestycyjne pokrywa dofinansowanie. Łączny przychód z pierwszego roku szacuję na 132 000 zł, a wynik przed podatkiem na 65 340 zł.

## 2. Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy

Jestem absolwentką technikum usług fryzjerskich i mam tytuł technika usług fryzjerskich. Od ośmiu lat pracuję jako fryzjerka w salonie w Elblągu. Od trzech lat odpowiadam tam za koloryzacje i upięcia ślubne, czyli za usługi, które będą podstawą oferty mojego salonu.

Swoje umiejętności uzupełniałam kursami. W 2023 roku ukończyłam kurs koloryzacji i balayage, a w 2024 roku kurs strzyżenia męskiego. Dzięki temu mogę obsługiwać zarówno klientki, jak i klientów, a koloryzacja, w której się specjalizuję, jest najdroższą pozycją cennika.

Przez osiem lat zbudowałam grono stałych klientek. Część z nich pyta, kiedy otworzę własny salon bliżej domu. Znam więc wymagania klientów i wiem, jak organizować pracę przy rezerwacjach na kilka godzin w ciągu dnia. Mieszkam w Pasłęku, a mieszkańcy dojeżdżają do Elbląga około pół godziny. Własny salon na miejscu to dla mnie naturalny kolejny krok w zawodzie.

[uzupełnij: dokumenty do załączenia, czyli dyplom technika, zaświadczenia z kursów z 2023 i 2024 roku oraz świadectwo pracy lub zaświadczenie o zatrudnieniu w salonie w Elblągu]

## 3. Analiza rynku i potencjalni klienci

Moimi klientami będą mieszkańcy osiedla w Pasłęku i okolicznych wsi. Są to głównie kobiety w wieku 25-60 lat, które korzystają z koloryzacji, oraz mężczyźni, którzy strzygą się co 4-6 tygodni. Usługi fryzjerskie mają charakter powtarzalny, więc ten sam klient wraca do salonu regularnie.

O zapotrzebowaniu wiem z własnej pracy. Moje stałe klientki z salonu w Elblągu same pytają o otwarcie własnego salonu bliżej domu. Pierwsze osoby, które obsługiwałam w poprzedniej pracy,

zapisały się już na wizytę po otwarciu. Dla mieszkańców Pasłęka dojazd do Elbląga zajmuje około pół godziny, a w promieniu 2 km od lokalu działają dwa salony. Oba zamykają o 17 i nie przyjmują w soboty po 13. Osoby pracujące do późnego popołudnia mają więc ograniczone możliwości umówienia wizyty.

Prognozę przychodów oparłam na liczbie wizyt. Na starcie zakładam 4-5 klientów dziennie przy średnim rachunku ok. 75 zł i 21 dniach pracy w miesiącu, co daje ok. 7 tys. zł. Po roku spodziewam się 8-9 klientów dziennie, bo stali klienci wracają co 6-8 tygodni i częściej wybierają koloryzację, a średni rachunek rośnie. Przychód wyniesie wtedy ok. 15 tys. zł miesięcznie. Przy pełnych kosztach stałych próg rentowności to ok. 4 859 zł przychodu miesięcznie, czyli mniej niż zakładany przychód już w pierwszym miesiącu.

## 4. Konkurencja

W promieniu 2 km od planowanego salonu działają dwa salony fryzjerskie: salon w centrum i salon na osiedlu. [uzupełnij: nazwy i adresy tych dwóch salonów]

Oba zamykają o 17 i nie przyjmują klientów w soboty po 13. Mój salon będzie czynny do 20 we wtorki i czwartki oraz w soboty. Z tej oferty skorzystają osoby, które kończą pracę po południu i nie mają kiedy umówić się na wizytę. Wprowadzę też zapisy online, więc klient będzie mógł zarezerwować termin o dowolnej porze, bez dzwonienia w godzinach pracy salonu.

Salon w centrum nie ma takiej oferty godzinowej ani zapisów online, a ja będę się dodatkowo specjalizować w koloryzacji. Salon na osiedlu nie wykonuje upięć okolicznościowych ani koloryzacji, a ja oferuję obie te usługi. Dzięki temu nie konkuruję z nim w tej części oferty.

Z salonami w Elblągu konkuruję przede wszystkim brakiem konieczności dojazdu. Mieszkańcy Pasłęka tracą na niego około pół godziny w jedną stronę.

## 5. Sposób pozyskania klientów

Dla salonu usługowego w małej miejscowości najważniejsze są widoczność w okolicy, rekomendacje oraz łatwy sposób umówienia wizyty. Z tego wynika wybór kanałów.

Przed otwarciem założę profil salonu na Facebooku i Instagramie ze zdjęciami moich prac, głównie koloryzacji i upięć. Utworzę też wizytówkę w Google z możliwością rezerwacji, żeby osoby szukające fryzjera w Pasłęku od razu mogły umówić termin. Rezerwacje będą działać w systemie online, a kalendarz wizyt na tablecie wyśle klientom przypomnienia SMS.

Na otwarcie przewiduję rabat na pierwszą wizytę dla mieszkańców osiedla. Lokal znajduje się przy ulicy z przystankiem i ruchem pieszym, dlatego szyld i oklejenie witryny będą głównym źródłem nowych klientów w pierwszych miesiącach.

W kolejnych miesiącach będę prowadzić płatną reklamę w mediach społecznościowych, na którą przeznaczam 300 zł miesięcznie. Będę też regularnie publikować zdjęcia wykonanych fryzur. Liczę również na polecenia znajomych i klientów, w tym klientek, które znam z poprzedniej pracy i które już zapisały się na wizytę. Dodatkowo planuję współpracę z pobliskim salonem kosmetycznym przy pakietach ślubnych.

## 6. Lokalizacja i posiadane zasoby

Salon będzie prowadzony w Pastłuku, w wynajętym lokalu usługowym o powierzchni ok. 35 m<sup>2</sup>. Lokal znajduje się na parterze, przy ulicy z przystankiem, co ułatwia dojazd klientom z okolicznych wsi. Ma dostęp do wody i kanalizacji. [uzupełnij: adres lokalu oraz dokument potwierdzający prawo do jego używania, np. umowa najmu lub list intencyjny właściciela]

Lokal wcześniej pełnił funkcję sklepu i wymaga adaptacji. Przy stanowisku mycia nie ma odpływu, więc trzeba podłączyć wodę do myjni. Podłoga powinna dać się myć i dezynfekować, dlatego planuję wykładzinę winylową oraz malowanie. Powierzchnia wystarczy na dwa stanowiska strzyżenia, myjnię, recepcję i poczekalnię.

Z własnych środków w wysokości 3 500 zł pokrywam kaucję za lokal oraz kasę fiskalną online. Pozostałe wyposażenie salonu, czyli meble, urządzenia i narzędzia fryzjerskie, kupię z dofinansowania.

## 7. Specyfikacja wydatków w ramach dofinansowania

| Lp. | Zakup                                                                       | Uzasadnienie                                                                                    | Kwota brutto |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1   | Fotel fryzjerski hydrauliczny, 2 szt.                                       | Dwa stanowiska strzyżenia; drugie dla pracownika albo na wynajem po pierwszym roku.             | 2 800 zł     |
| 2   | Myjnia fryzjerska z fotelem i baterią                                       | Mycie przed strzyżeniem i po koloryzacji, bez niej salon nie wykona większości usług z cennika. | 3 400 zł     |
| 3   | Konsole z lustrem, 2 szt.                                                   | Stanowiska pracy z miejscem na narzędzia i oświetleniem twarzy klienta.                         | 1 900 zł     |
| 4   | Klimazon (infrazon) na statywie                                             | Skraca czas koloryzacji i trwałe, co pozwala przyjąć więcej klientów dziennie.                  | 2 100 zł     |
| 5   | Suszarki profesjonalne, 2 szt.                                              | Modelowanie na obu stanowiskach.                                                                | 900 zł       |
| 6   | Prostownica, lokówki i szczotki termiczne                                   | Modelowanie i upięcia okolicznościowe z cennika.                                                | 1 100 zł     |
| 7   | Maszynka do strzyżenia i trymer                                             | Strzyżenie męskie i wykończenia, ok. 40% wizyt w planie.                                        | 1 300 zł     |
| 8   | Nożyczki fryzjerskie i degażówki, 2 komplety                                | Podstawowe narzędzie pracy, osobny komplet do koloryzacji i do strzyżenia na sucho.             | 1 600 zł     |
| 9   | Sterylizator i pojemniki do dezynfekcji narzędzi                            | Wymagania sanitarne dla narzędzi wielokrotnego użytku.                                          | 700 zł       |
| 10  | Wózki fryzjerskie, 2 szt.                                                   | Narzędzia i kosmetyki pod ręką przy każdym stanowisku.                                          | 700 zł       |
| 11  | Lada recepcyjna i sofa do poczekalni                                        | Obsługa płatności i miejsce dla czekających klientów.                                           | 2 900 zł     |
| 12  | Adaptacja lokalu: podłączenie wody do myjni, malowanie, wykładzina winylowa | Lokal po sklepie nie ma odpływu przy stanowisku mycia; podłoga musi dać się myć i dezynfekować. | 6 500 zł     |
| 13  | Tablet do obsługi rezerwacji                                                | Kalendarz wizyt i przypomnienia SMS, mniej nieodwołanych wizyt.                                 | 1 200 zł     |

| Lp. | Zakup                                              | Uzasadnienie                                                                                       | Kwota brutto     |
|-----|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 14  | Szyld i oklejenie witryny                          | Lokal przy ulicy z ruchem pieszym, szyld to główne źródło nowych klientów w pierwszych miesiącach. | 1 800 zł         |
| 15  | Farby, utleniacze i kosmetyki do zabiegów na start | Zapas na pierwsze 2-3 miesiące pracy, zanim przychody pokryją bieżące zakupy.                      | 3 500 zł         |
|     | <b>Razem</b>                                       |                                                                                                    | <b>32 400 zł</b> |

Wnioskowana kwota 32 400 zł jest równa sumie wszystkich wydatków w tabeli. Największą pozycją jest adaptacja lokalu (6 500 zł). Obejmuje podłączenie wody do myjni, malowanie i wykładzinę winylową. Bez niej salon nie spełni wymagań sanitarnych, bo lokal po sklepie nie ma odpływu przy stanowisku mycia.

Drugą grupą jest wyposażenie dwóch stanowisk i myjni: fotele, konsole z lustrem, suszarki, wózki, narzędzia do strzyżenia i modelowania oraz sterylizator. Myjnia (3 400 zł) jest konieczna do wykonania większości usług z cennika. Klimazon skraca czas koloryzacji, więc pozwala przyjąć więcej klientów dziennie. Tablet i system rezerwacji pozwalają prowadzić kalendarz wizyt, a szyld i oklejenie witryny mają przyciągnąć pierwszych klientów. Zapas farb, utleniaczy i kosmetyków za 3 500 zł wystarczy na pierwsze 2-3 miesiące pracy. [uzupełnij: sprawdź w regulaminie urzędu, czy adaptacja lokalu i zapas materiałów są wydatkami kwalifikowanymi]

## 8. Źródła finansowania i wkład własny

| Źródło                        | Opis                                                                 | Kwota            | Udział      |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------------------|-------------|
| Dofinansowanie z urzędu pracy | Środki na zakupy wymienione w specyfikacji wydatków                  | 32 400 zł        | 90,3%       |
| Wkład własny                  | Kaucja za lokal i kasa fiskalna online kupiona z własnych pieniędzy. | 3 500 zł         | 9,8%        |
| <b>Razem</b>                  |                                                                      | <b>35 900 zł</b> | <b>100%</b> |

Start firmy sfinansuję z dofinansowania z urzędu pracy w kwocie 32 400 zł. Przeznaczę je w całości na wydatki z tabeli: wyposażenie dwóch stanowisk i myjni, adaptację lokalu, tablet do rezerwacji, szyld oraz zapas farb i kosmetyków na pierwsze miesiące. Największą pozycją jest adaptacja lokalu, bo bez podłączenia wody do myjni i podłogi, którą da się myć i dezynfekować, nie wykonam większości usług z cennika. Wkład własny to 3 500 zł. Za te pieniądze zapłaciłam kaucję za lokal i kupiłam kasę fiskalną online. Nie planuję innych źródeł finansowania.

## 9. Planowane koszty prowadzenia działalności

| Koszt                                    | Od miesiąca | Kwota miesięcznie |
|------------------------------------------|-------------|-------------------|
| Najem lokalu                             | 1           | 1 800 zł          |
| Prąd, woda, ogrzewanie                   | 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           | 250 zł            |
| Telefon i internet                        | 1           | 100 zł            |
| System rezerwacji online                  | 1           | 120 zł            |
| Reklama w mediach społecznościowych       | 1           | 300 zł            |
| Ubezpieczenie OC                          | 1           | 60 zł             |
| Koszty zmienne (materiały, towar)         | 1           | 15% przychodu     |
| <b>Koszty stałe razem (pełny miesiąc)</b> |             | <b>4 130 zł</b>   |

Stałe koszty miesięczne w pełnej wysokości wynoszą 4 130 zł. Największe pozycje to najem lokalu (1 800 zł) oraz prąd, woda i ogrzewanie (600 zł). Pozostałe to księgowość, telefon i internet, system rezerwacji online, reklama w mediach społecznościowych oraz ubezpieczenie OC. Składka zdrowotna ZUS płatna jest od pierwszego miesiąca. Składki społeczne po uldze na start doliczam dopiero od siódmego miesiąca, dlatego przez pierwsze pół roku koszty stałe są niższe. Koszty zależne od sprzedaży, głównie zakup farb, utleniaczy i kosmetyków, przyjął na poziomie 15% przychodu.

## 10. Prognoza przychodów i kosztów na pierwsze 12 miesięcy

| Miesiąc          | Przychód  | Koszty   | Wynik    | Narastająco |
|------------------|-----------|----------|----------|-------------|
| luty 2027        | 7 000 zł  | 4 730 zł | 2 270 zł | 2 270 zł    |
| marzec 2027      | 7 727 zł  | 4 839 zł | 2 888 zł | 5 158 zł    |
| kwiecień 2027    | 8 455 zł  | 4 948 zł | 3 507 zł | 8 665 zł    |
| maj 2027         | 9 182 zł  | 5 057 zł | 4 125 zł | 12 790 zł   |
| czerwiec 2027    | 9 909 zł  | 5 166 zł | 4 743 zł | 17 533 zł   |
| lipiec 2027      | 10 636 zł | 5 275 zł | 5 361 zł | 22 894 zł   |
| sierpień 2027    | 11 364 zł | 5 835 zł | 5 529 zł | 28 423 zł   |
| wrzesień 2027    | 12 091 zł | 5 944 zł | 6 147 zł | 34 570 zł   |
| październik 2027 | 12 818 zł | 6 053 zł | 6 765 zł | 41 335 zł   |
| listopad 2027    | 13 545 zł | 6 162 zł | 7 383 zł | 48 718 zł   |
| grudzień 2027    | 14 273 zł | 6 271 zł | 8 002 zł | 56 720 zł   |
| styczeń 2028     | 15 000 zł | 6 380 zł | 8 620 zł | 65 340 zł   |

W pierwszym miesiącu planuję przychód 7 000 zł. Wynika on z 4-5 klientów dziennie, średniego rachunku ok. 75 zł i 21 dni pracy. Część pierwszych wizyt jest już umówiona z osobami, które obsługiwałam w poprzedniej pracy. Po koszty zmienne i stałe wynik za pierwszy miesiąc przed podatkiem dochodowym wynosi 2 270 zł, więc firma jest na plusie od początku.

W dwunastym miesiącu zakładam przychód 15 000 zł, przy 8-9 klientach dziennie i wyższym średnim rachunku. Stali klienci wracają co 6-8 tygodni i częściej wybierają koloryzację. Wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie wtedy 8 620 zł, już po doliczeniu składek społecznych ZUS. Próg

rentowności przy pełnych kosztach stałych to przychód ok. 4 859 zł miesięcznie. Plan na start zakłada więc przychód wyższy od tego progu.

## 11. Podsumowanie finansowe pierwszego roku

| Pozycja                            | Pierwsze 12 miesięcy |
|------------------------------------|----------------------|
| Przychody                          | 132 000 zł           |
| Koszty stałe                       | 46 860 zł            |
| Koszty zmienne                     | 19 800 zł            |
| Koszty razem                       | 66 660 zł            |
| Wynik (przed podatkiem dochodowym) | 65 340 zł            |
| Średni wynik miesięczny            | 5 445 zł             |

W pierwszym roku zakładam przychód 132 000 zł i koszty 66 660 zł. Wynik przed podatkiem dochodowym wyniesie 65 340 zł. Jest to kwota przed opodatkowaniem, więc na własne utrzymanie zostanie mniej. Moim zdaniem działalność będzie opłacalna, bo przychód już w pierwszym miesiącu przekracza próg rentowności (ok. 4 859 zł), a koszty stałe są policzone w pełnej wysokości, także ze składkami społecznymi od siódmego miesiąca. Trwałość opieram na stałych klientach wracających co kilka tygodni oraz na godzinach pracy, których nie oferują dwa salony w okolicy.

## 12. Analiza SWOT

### Mocne strony

- 8 lat pracy jako fryzjerka, od 3 lat odpowiadam za koloryzacje i upięcia ślubne
- Wykształcenie techniczne i kursy: koloryzacja, balayage, strzyżenie męskie
- Stałe klientki, część już zapisana na wizytę po otwarciu
- Godziny do 20 we wtorki i czwartki, soboty, zapisy online
- Proóg rentowności (ok. 4 859 zł) niższy od planowanego przychodu na start

### Słabe strony

- Firma zaczyna od zera, własną markę w Pasłęku dopiero buduję
- Salon opiera się na mojej pracy, choroba oznacza przestój
- Lokal wymaga adaptacji przed otwarciem, w tym podłączenia wody do myjni
- Pierwsze miesiące opieram głównie na klientach z poprzedniej pracy

### Szanse

- W Pasłęku brakuje salonu czynnego wieczorem i w soboty
- Dojazd do Elbląga zajmuje mieszkańcom pół godziny
- Dwa pobliskie salony zamykają o 17 i nie przyjmują w soboty po 13
- Klienci wracają regularnie, mężczyźni co 4-6 tygodni, kobiety co 6-8
- Współpraca z pobliskim salonem kosmetycznym przy pakietach ślubnych

### Zagrożenia

- Dwa działające salony w promieniu 2 km
- Mniej klientów niż w planie w pierwszych miesiącach

- Wzrost cen farb i kosmetyków
- Przystój salonu w razie mojej choroby

### 13. Ryzyka i sposób ich ograniczenia

Pierwsze ryzyko to mniejsza liczba klientów niż w planie w pierwszych miesiącach. Ograniczę je rabatem na pierwszą wizytę dla mieszkańców osiedla, zapisami online i wizytówką w Google z możliwością rezerwacji. Dodatkowo będę współpracować z pobliskim salonem kosmetycznym przy pakietach ślubnych. Firma pokrywa koszty już przy przychodzie ok. 4 859 zł miesięcznie, a plan na pierwszy miesiąc zakłada 7 000 zł. Daje to pewien zapas na słabszy start. Dodatkowo kupiłam zapas farb i kosmetyków na pierwsze 2-3 miesiące pracy, dzięki czemu bieżące zakupy nie obciążą firmy, zanim pojawią się przychody.

Drugie ryzyko to moja choroba, bo salon opiera się na mojej pracy. Będę opłacać dobrowolne ubezpieczenie chorobowe w ZUS. Mam też kontakt do dwóch fryzjerek, które mogą mnie zastąpić i wynająć stanowisko na czas mojej nieobecności. Salon ma dwa stanowiska, więc drugie może być wykorzystane w takiej sytuacji.

Trzecie ryzyko to wzrost cen farb i kosmetyków. Porównam oferty dwóch hurtowników i będę podnosić cennik raz w roku, informując klientów z wyprzedzeniem. Płacę też ubezpieczenie OC, które uwzględniłam w kosztach stałych.

## 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, np. ryczałt, skala podatkowa lub podatek liniowy
- ☐ **Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy:** dokumenty do załączenia, czyli dyplom technika, zaświadczenia z kursów z 2023 i 2024 roku oraz świadectwo pracy lub zaświadczenie o zatrudnieniu w salonie w Elblągu
- ☐ **Konkurencja:** nazwy i adresy tych dwóch salonów
- ☐ **Lokalizacja i posiadane zasoby:** adres lokalu oraz dokument potwierdzający prawo do jego używania, np. umowa najmu lub list intencyjny właściciela
- ☐ **Specyfikacja wydatków w ramach dofinansowania:** sprawdź w regulaminie urzędu, czy adaptacja lokalu i zapas materiałów są wydatkami kwalifikowanymi