

# Framework IKIGAI w biznesplanie

Jak polaczyc pasje, umiejetnosci, potrzeby rynku i zarobki w jeden spojny dokument

Program: Pierwszy Biznes – Wsparcie w Starcie | Czesc koncepcyjna + mapowanie na wniosek WWS 670

## 1. DLACZEGO IKIGAI, NIE EXCEL

Wiecezosc odrzuconych wnioskow ma ten sam problem: liczby sa, ale nie widac CZLOWIEKA. Komisja oceniajaca czyta setki wnioskow. Wniosek, który jasno odpowiada na pytanie 'dlaczego akurat ta osoba, ten biznes, teraz?' — zapada w pamiec i buduje zaufanie.

Ikigai to japonska koncepcja sensu zycia. W kontekście biznesu: to punkt przeciecia czterech kol, w którym biznes jest jednocześnie trwały, autentyczny i rynkowo uzasadniony.



## 2. CO SIE DZIEJE, GDY BRAKUJE JEDNEGO KOLA

Brakujace kolo	Efekt	Jak widac we wniosku
<b>Brak PASJI</b>	Wypalenie po roku	Brak przekonania w opisie. Wniosek brzmi jak sciagnieta ze wzoru.
<b>Brak TALENTU</b>	Nie dowozisz jakosci	Opis umiejetnosci ogolnikowy. 'Jestem zmotywowana' zamiast konkretow.
<b>Brak POTRZEBY</b>	Nikt nie kupuje	Brak analizy klienta. Przychody wziete z sufitu, nie z rynku.
<b>Brak ZAROBKU</b>	Nie splacasz pozyczki	Koszty nizsze niz przychody w biznesplanie. Komisja to widzi od razu.

## 3. CZTERY KOLA — CO TO OZNACZA W PRAKTYCE

**PASJA** Co kochasz robic? — silnik Twojego biznesu

To NIE jest pytanie o hobby. To pytanie o to, co robisz z naturalnym zaangażowaniem — nawet gdy jest trudno, nawet gdy nie płaca. W biznesie pasja przekłada się na jakość, wytrwałość i autentyczność w kontakcie z klientem.

Przykład: Ktoś kto kocha gotowanie otworzy bistro z zupełnie inną energią niż ktoś kto 'widzi niszę rynkową w gastronomii'. Komisja to czuje w opisie przedsięwzięcia.

Gdzie pasja pojawia się we wniosku:

- Opis przedsięwzięcia (sekcja 2.1) — 'dlaczego ja, dlaczego ten biznes'
- Opis zakładanego przedsięwzięcia — autentyczny ton, konkretne przykłady z życia
- Pytanie o doświadczenie i motywację (część opisowa wniosku)

## **TALENT W czym jesteś dobry/a? — Twoja przewaga konkurencyjna**

Umiejętności i doświadczenie. Nie muszą to być formalne kwalifikacje — liczy się wszystko: praca zawodowa, wolontariat, projekty osobiste, umiejętności nabyte za granicą.

**Kluczowe pytanie: Co sprawia, że Twój klient wybierze Ciebie a nie konkurencję lub tanią opcję online?**

Gdzie talent pojawia się we wniosku:

- Opis przedsięwzięcia — konkretne umiejętności i doświadczenie wnioskodawcy
- Analiza konkurencji (jeśli jest w opisie) — Twoja przewaga
- Uzasadnienie wyboru branży i formy działalności

## **POTRZEBA Czego potrzebuje rynek? — dowód że ktoś to kupi**

Najtrudniejsze koło do udowodnienia we wniosku. Operator chce wiedzieć: czy jest realny popyt? Kto jest Twoim klientem? Ile jest takich klientów w Twoim obszarze?

**Potrzeba rynku nie oznacza 'wszyscy tego potrzebują'. Oznacza: konkretna grupa ludzi ma konkretny problem, za którego rozwiązanie płaci.**

Gdzie potrzeba rynku pojawia się we wniosku:

- Opis przedsięwzięcia — kim jest klient (demograficznie, geograficznie)
- Planowane przychody — skąd będą klienci, ile ich jest, jaka jest częstotliwość zakupu
- Miejsce prowadzenia działalności — czy lokalizacja odpowiada potrzebom klienta

## **ZAROBEK Za co ktoś płaci? — dowód na spłatę i trwałość**

Najbardziej formalne koło. Czy model biznesowy generuje przychód wystarczający do: życia wnioskodawcy + spłaty rat pożyczki + pokrycia kosztów stałych?

**Zarobek różni się od przychodu: przychód to co wpada, zarobek to co zostaje. Komisja sprawdza czy znasz te różnice.**

Gdzie zarobek pojawia się we wniosku:

- Planowane przychody i koszty miesięczne (sekcja 2.3) — trzy scenariusze
- Parametry finansowania — okres spłaty, karencja dopasowane do cash flow
- Specyfikacja wydatków — zakupy uzasadnione planowanym przychodem

## 4. MAPOWANIE IKIGAI NA SEKCJE WNIOSKU WWS 670

Poniziej dokładna tabela: które odkrycia z Ikigai trafiają do której sekcji formularza.

Element Ikigai	Co wpisujesz / opisujesz	Sekcja wniosku
Pasja — co kochasz	Motywacja do otwarcia własnej firmy. Historia: skąd się wziął ten pomysł. Dlaczego akurat ta branża.	2.1 Opis przedsięwzięcia
Talent — umiejętności	Lista konkretnych kompetencji, doświadczeń, kursów, lat pracy w branży. Przewaga nad konkurencją.	2.1 Opis przedsięwzięcia
Potrzeba — klient	Kim jest klient (wiek, lokalizacja, problem). Dlaczego będą kupować od Ciebie, nie od konkurencji.	2.1 + 2.3 Przychody
Potrzeba — lokalizacja	Czy miejsce działalności odpowiada lokalizacji klientów. Zasięg geograficzny usług.	2.4 Miejsce działalności
Zarobek — model przychodu	Skąd konkretnie bierze się pieniądze: usługa/produkt/abonament. Cena jednostkowa x liczba klientów.	2.3 Planowane przychody
Zarobek — koszty stałe	Wynajem, ZUS, telefon, materiał, marketing — realne liczby, nie 'zaokrąglone' do minimum.	2.3 Planowane koszty
Zarobek — wydatki inwestycyjne	Co kupujesz z pożyczki. Dlaczego to jest niezbędne do startu (nie wygodne — niezbędne).	2.6 Specyfikacja wydatków
Ikigai — punkt środkowy	Zdanie podsumowujące: kim jesteś, co robisz, dla kogo, dlaczego to będzie działać.	2.1 — akapit otwierający

## 5. PRZYKŁAD — PRZED I PO ZASTOSOWANIU IKIGAI

PRZED (typowy wniosek)	PO (wniosek przez Ikigai)
<p><b>Opis przedsięwzięcia:</b></p> <p>"Planuję otworzyć działalność usługową w zakresie doradztwa żywieniowego. Na rynku istnieje zapotrzebowanie na tego typu usługi. Mam odpowiednią wiedzę i motywację do prowadzenia działalności."</p> <p><b>Problemy:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Brak konkretnego klienta (kto?)</li> <li>→ Brak dowodu na umiejętności</li> </ul>	<p><b>Opis przedsięwzięcia:</b></p> <p>"Od 8 lat pracuję jako pielęgniarka i widzę codziennie jak pacjenci po 50-tce walczą z nadwagą po chorobach metabolicznych. Ukończę kurs dietetyki klinicznej (Akademia X, 2023). Otwieram poradnię online dla osób 45+ z cukrzycą typu 2 i nadciśnieniem — segment underserved, klientela powtarzalna, średnia płatność 200 zł/mies."</p> <p><b>Co działa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Konkretny klient (45+, po chorobie)</li> </ul>

→ 'Motywacja' bez uzasadnienia  
→ Zero rynku i lokalizacji

→ Doświadczenie + kwalifikacje  
→ Model przychodowy jasny  
→ Lokalizacja: online = zasięg

## 6. 5 BLEDOW IKIGAI WE WNIOSKU — czego unikać

### 01 Pasja bez rynku

'Kocham piec ciasta' to nie biznesplan. Dłóż: kto kupuje, ile płaci, jak często.

### 02 Talent bez dowodów

Nie pisz 'mam wiedzę i doświadczenie'. Pisz: '7 lat w branży X, certyfikat Y, 3 zrealizowane projekty Z'.

### 03 Przychody z sufitu

Liczby muszą wynikać z Ikigai: ilu klientów, jaka cena, jaka częstotliwość. Nie: 'szacuję 5000 zł miesięcznie'.

### 04 Brak zdania Ikigai

Wniosek powinien zaczynać się od jednego zdania łączącego wszystkie 4 koła. Komisja czyta pierwszą stronę.

### 05 Kopiowanie szablonów

Operator widzi copy-paste na kilometr. Wniosek musi brzmieć jak Ty — nie jak formularz z internetu.

NASTĘPNY KROK — Arkusz roboczy (Dokument 2 tego modułu)

Pobierz drugi dokument z tego modułu: 'IKIGAI\_Arkusz\_Roboczy.docx'

Wypełnij cztery sekcje odpowiadając na pytania warsztatowe.

Gotowy arkusz to surowiec do Twojego biznesplanu w Module 3 (Agent AI).