

PRZYKŁADOWY BIZNESPLAN

# Glam on Wheels

Mobilna kosmetyczka — Subskrypcja spokoju

Wniosek o pożyczkę na podjęcie działalności gospodarczej

Program "Pierwszy Biznes – Wsparcie w Starcie" | FERS 2021-2027 | Formularz WWS 670

PKD: 96.02.Z — Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne

Kwota pożyczki: 47 500 zł | Okres spłaty: 60 miesięcy | Kategoria: 3 miesiące

MODUL 2 | Dokument 3 — Przykładowy biznesplan (branża beauty)

**UWAGA DLA UCZESTNIKA KURSU:** Ten dokument to wzorzec do nauki — imiona, adresy i liczby są przykładowe. Twój biznesplan będzie inny. Użyj go jako szablonu struktury i tonu, nie jako tekstu do skopiowania.

## 2.2A OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA I CEL POŻYCZKI

**UWAGA DLA UCZESTNIKA KURSU:** To najważniejsza sekcja wniosku. Komisja czyta ją pierwsza. Pierwsze zdanie musi łączyć wszystkie 4 kolumny: **KIM JESTES + CO ROBISZ + DLA KOGO + DLACZEGO TO BĘDZIE DZIAŁAĆ.**

Jako certyfikowana kosmetyczka z 6-letnim doświadczeniem w gabinetach beauty i salonie SPA otwieram mobilną działalność kosmetyczną pod nazwą Glam on Wheels, świadcząc usługi pielęgnacyjne, zabiegowe i relaksacyjne bezpośrednio w domach klientek na terenie Bielsko-Białej i okolic. Specjalizuję się w modelu subskrypcyjnym — klientka bookuje stały termin raz w miesiącu i otrzymuje 90-minutową, całkowicie spersonalizowaną wizytę w swoim własnym domu.

### CZYM SIĘ ZAJMUJĘ — ZAKRES USŁUG:

W ramach każdej wizyty oferuje trzy połączone elementy: (1) zabieg pielęgnacyjny dopasowany do aktualnego stanu skóry (oczyszczanie, nawilżanie, peeling, maska lub zabieg anti-aging), (2) pielęgnacja makijażu lub demakijaż z elementami techniki aromaterapeutycznej, (3) krótki check-in na początku i zamknięcie na końcu wizyty — czas na rozmowę o samopoczuciu klientki, poziomie stresu i aktualnych potrzebach skóry. Nie jest to terapia psychologiczna — jest to ustrukturyzowana uwaga wpisana w rytuał pielęgnacyjny.

### KLIENTKA I JEJ PROBLEM:

Moja idealna klientka to kobieta 28-42 lata, aktywna zawodowo (praca etatowa lub własna firma), mieszkająca w Bielsku-Białej lub pobliskich miejscowościach. Pracuje 8-10 godzin dziennie, ma dzieci lub intensywne życie prywatne. Chce dbać o siebie, ale nie ma czasu organizować wizyt w salonie: szukać terminu, dojechać, czekać, wracać. Bielsko-Biała (ok. 170 tys. mieszkańców, strefa podmiejska 250+ tys.) to miasto z rozwiniętym rynkiem pracy — FIAT, Hutchinson, liczne biura i usługi. Procent kobiet w tej grupie wiekowej aktywnych zawodowo przekracza 68% (dane GUS 2023).

### USP — CO NAS ODRÓŻNIA:

Inne mobilne kosmetyczki sprzedają jednorazowe wizyty — klientka za każdym razem szuka terminu, tłumaczy od nowa swoje potrzeby, nie buduje relacji. Glam on Wheels sprzedaje STALOSC i PRZEWIDYWALNOSC: jeden termin w miesiącu, ta sama osoba, zero planowania po stronie klientki. Sprzedajemy nie zabieg — sprzedajemy 90 minut w miesiącu, które są wyłącznie dla niej. W mieście średniej wielkości, gdzie nie istnieje jeszcze żaden operator subskrypcyjny beauty, to realna luka rynkowa.

## FORMA SPRZEDAŻY I ZASIEG:

Sprzedaz przez strone www (booking online) oraz Instagram/Facebook. Dojazd do klientki samochodem — zasięg do 20 km od centrum Bielska-Bialej. Cena subskrypcji miesięcznej: 329 zł (1 wizyta 90 min). Jednorazowa wizyta bez subskrypcji: 380 zł. Pakiet 3-miesięczny z góry: 940 zł (oszczędność 47 zł). Główny model: subskrypcja, celem jest 70%+ klientek na abonamencie do 6. miesiąca działalności.

## SEZONOWOŚĆ:

Umiarkowana. Szczyty: wrzesień-listopad (powrót po wakacjach, targi, eventy branży), luty-kwiecień (karnawale, Wielkanoc, wesela). Lipiec-sierpień: spadek o ok. 20% — kompensowany przez dojazdy do klientek w miejscowościach wakacyjnych w promieniu 50 km. Sezon weselny (maj-czerwiec, wrzesień) generuje dodatkowy przychód z jednorazowych wizyt do panny młodej i druhen.

## CEL POZYCZKI:

Pozyczka zostanie przeznaczona na zakup profesjonalnego wyposażenia mobilnego gabinetu kosmetycznego: łozko składane z regulacją, walizka kosmetyczna z pełnym zestawem przyrządów, urządzenie do mikrodermabrazji i kawitacji, profesjonalne kosmetyki startowe (INCI-certified, bez parabenów — przewaga cenowa w segmencie premium), tablet do bookingu online oraz oznakowanie samochodu. Szczegółowy harmonogram wydatków w sekcji 2.6.

## 2.3 PLANOWANE PRZYCHODY I KOSZTY MIESIĘCZNE

**UWAGA DLA UCZESTNIKA KURSU:** Liczby muszą wynikać z Ikigai (sekcja C i D arkusza roboczego). Podaj model obliczeń — nie same wyniki. Komisja weryfikuje czy klientka 'wie co liczy'.

### PLANOWANE PRZYCHODY MIESIĘCZNE — SCENARIUSZ REALNY (miesiąc 4-6)

#	Zródło przychodu	Kwota brutto (PLN)
1	Subskrypcje miesięczne — 18 klientek x 329 zł	5 922 zł
2	Wizyty jednorazowe (bez subskrypcji) — 4 wizyty x 380 zł	1 520 zł
3	Pakiety weselne / eventowe — średnia 2/mies. x 450 zł	900 zł
RAZEM	LACZNIE PRZYCHODY (scenariusz realny)	<b>8 342 zł</b>

### ZALOZENIA LEŻĄCE U PODSTAW PRZYCHODÓW:

Model subskrypcyjny: przy 20 dniach roboczych i 8 godzinach pracy dziennie może obsługiwać max 22 klientki/mies. (wizyta 90 min + 30 min dojazd = 2h/klientka). Scenariusz realny zakłada 18 subskrybentów od miesiąca 4. — co jest ostrożnym założeniem (80% pojemności). W miesiącach 1-3 (rozruch): 6 → 10 → 14 subskrybentek. Ceny ustalono na poziomie 15% poniżej cen najdroższych salonów stacjonarnych w Bielsku (porównanie: Studio Perla, SPA Klimczok — cenniki dostępne online). Wyższe niż ośrodki budżetowe — celowo w segmencie premium-convenience.

### PLANOWANE KOSZTY MIESIĘCZNE (od miesiąca 4):

#	Rodzaj kosztu	Kwota (PLN)
1	ZUS (składki społeczne i zdrowotna — mały ZUS plus)	530 zł

2	Paliwo i eksploatacja samochodu (średnio 800 km/mies.)	380 zł
3	Kosmetyki i materiały zużywalne (inci, serum, maseczki)	420 zł
4	Marketing: Meta Ads + Instagram (boosting postów)	300 zł
5	Abonament systemu bookingu online (Booksy Pro)	89 zł
6	Ubezpieczenie OC działalności kosmetycznej	80 zł
7	Księgowość (biuro rachunkowe online)	150 zł
8	Telefon i internet (abonament biznesowy)	80 zł
9	Rata pożyczki (kapitał + odsetki, po karencji)	870 zł
<b>RAZEM</b>	<b>LACZNIE KOSZTY MIESIECZNE</b>	<b>2 899 zł</b>

### ZALOZENIA LEŻĄCE U PODSTAW KOSZTÓW:

ZUS na poziomie małego ZUS plus (mniej niż 120 tys. zł przychodu w roku). Paliwo liczone przy zużyciu 7l/100km, cena 6,50 zł/l — średnio 40 km dziennie w dni robocze. Kosmetyki: zużycie ok. 12-15 zł na wizyte + resety co 2 miesiące (zestawy startowe). Marketing: Meta Ads 200 zł + boosting 100 zł — docelowo ograniczam po osiągnięciu pełnej pojemności. Rata pożyczki obliczona dla 47 500 zł, 60 mies., stopa 0,18% rocznie (stopa referencyjna FERS 2025) — po 3-miesięcznej karencji.

### TRZY SCENARIUSZE — MIESIECZNY WYNIK NETTO (przychody minus koszty):

Pozycja	Pesymistyczny (mies. 1-2)	Realny (mies. 4-6)	Optymistyczny (mies. 8+)
Liczba klientek subskrypcja	6	18	22
Wizyty jednorazowe	2	4	5
Łącznie przychody	2 338 zł	8 342 zł	10 340 zł
Łącznie koszty (bez raty)	1 820 zł	2 029 zł	2 200 zł
Rata pożyczki	0 zł*	870 zł	870 zł
<b>WYNIK NETTO</b>	<b>518 zł</b>	<b>5 443 zł</b>	<b>7 270 zł</b>

\* Karencja 3 miesiące — brak raty kapitałowej. Odsetki ok. 70 zł/mies. uwzględnionych w kosztach.

Rentowność od miesiąca 1: przychody pokrywają koszty operacyjne już przy 8 subskrybentach.  
 Break-even (pełne koszty z ratą): 12 subskrybentów — osiągalne w miesiącu 3.  
 Splata pożyczki 47 500 zł w 60 miesiącach = rata ok. 870 zł/mies. Marża netto w scenariuszu realnym: 65%.

## 2.4 MIEJSCE PROWADZENIA PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

**UWAGA DLA UCZESTNIKA KURSU:** Dla działalności mobilnej: adres zamieszkania jako siedziba + wyraźny opis obszaru świadczenia usług. Bez stacjonarnego lokalu — brak kosztu najmu = przewaga kosztowa.

#### Adres siedziby działalności:

ul. Przykładowa 12/5, 43-300 Bielsko-Biała

#### Województwo:

Slaskie

Dzialalnosc prowadzona jest jako mobilna — uslugu swiadczona jest bezposrednio w miejscu zamieszkania lub wskazanym przez klientke adresie na terenie Bielska-Bialej i gmin osciennych (Czechowice-Dziedzice, Jasienica, Bestwina, Wilamowice) — w promieniu do 20 km od centrum. Brak stacjonarnego lokalu uslugowego. Siedziba dzialalnosci to adres zamieszkania wnioskodawczyni, zgodnie z wpisem do CEIDG.

Zasieg obslugi klientek: Bielsko-Biala (primary market, ~170 tys. mieszkancow) + gminy oscienne (secondary market, ~80 tys. osob). Laczna populacja w zasiegu: ok. 250 tys. osob. Szacowana docelowa grupa (kobiety 25-45, aktywne zawodowo): ~28 000 osob. Docelowa baza klientek w 12. miesiacu: 22 subskrybentki = 0,08% rynku docelowego.

## 2.5 RODZAJ PLANOWANEJ DZIALALNOSCI GOSPODARCZEJ

### Branza:

Uslugowa — kosmetyka, pielegnacja urody, wellness

### Przewazajaca dzialalnosc gospodarcza (kod PKD):

96.02.Z — Fryzjerstwo i pozostale zabiegi kosmetyczne

Kod 96.02.Z obejmuje swiadczenie uslug kosmetycznych i pielegnacyjnych, w tym zabiegi na skore twarzy, ciala, makijaz i aromaterapie — co w pelni pokrywa zakres planowanej dzialalnosci Glam on Wheels. Dzialalnosc nie wymaga zezwolenia na dzialalnosc regulowana. Wnioskodawczyni posiada dyplom technika uslug kosmetycznych (numer dyplomu XX/2019/XX) oraz certyfikat kursu dermokosmetyki klinicznej (2023).

## 2.6 SZCZEGOLOWA SPECYFIKACJA I HARMONOGRAM WYDATKOW

**UWAGA DLA UCZESTNIKA KURSU:** *Kazdy wydatek musi byc UZASADNIONY jako niezbedny do startu. 'Przydatny' nie wystarczy. Pisz: 'bez X nie moze swiadczyć uslugi Y' — a nie 'X bedzie potrzebne'.*

#	Rodzaj wydatku — opis	Kwota brutto	Termin
1	Profesjonalne lozko kosmetyczne skladane z regulacja wysokosci i zaglokiem (marka Weelko lub rownowazna) — niezbedne do swiadczenia zabiegu w domu klientki bez krzywdzenia plecow kosmetyczki i klientki.	3 200 zł	Miesiac 1
2	Walizka trojmodulowa z zestawem profesjonalnych narzedzi (2x szpatulki, pedzle, lancet, metalowe naczynia, stetoskop kosmetyczny, lampa lupu LED) — komplet niezbedny do pelnego zabiegu w terenie.	2 400 zł	Miesiac 1
3	Urzadzenie do mikrodermabrazji diamentowej + kawitacji ultrasonic (2w1, marka Zemits lub rownowazna) — pozwala swiadczyć zabiegi anti-aging i oczyszczajace, kluczowy element oferty premium.	6 800 zł	Miesiac 1
4	Startowy zestaw kosmetykow profesjonalnych: oczyszczacze, tonery, serum, maski, kremy SPF — markowe, inci-certified, bez parabenow (dostawca: Dermalogica lub rownowazny). Startowa dostawa na 4 miesiace pracy.	5 200 zł	Miesiac 1
5	Tablet 10' z pokrowcem do obslugi aplikacji bookingowej Booksy Pro oraz dokumentacji klientek (historia zabiegu, preferencje, reakcje skorne). Niezbedny do bezpapierowej pracy mobilnej.	1 400 zł	Miesiac 1

6	Oznakowanie samochodu (oklejenie magnetyczne — zdejmowane) z logo Glam on Wheels, nr tel., QR code do bookingu. Reklama mobilna w terenie, kluczowy kanał pozyskiwania klientek.	1 800 zł	Miesiąc 1
7	Strona internetowa z systemem bookingu online (wykonanie przez freelancera: landing page + formularz rezerwacji + integracja z Booksy). Podstawowy kanał sprzedaży subskrypcji.	3 500 zł	Miesiąc 1
8	Sesja fotograficzna profesjonalna (produkty + portret kosmetyczki) — materiały do Instagrama, strony www i Meta Ads. Jakos zdjęć w beauty to czynnik zakupowy nr 1.	1 800 zł	Miesiąc 1
9	Kurs z zakresu prowadzenia działalności + VAT/księgowość dla początkujących przedsiębiorców (platforma online). Redukcja ryzyka błędów formalnych w pierwszym roku.	900 zł	Miesiąc 2
10	Środki higieny i jednorazowe materiały eksploatacyjne na start (przeznaczony (podkładki, serwety, rękawiczki, indywidualne zestawy dla klientek) — zapas na 3 pierwsze miesiące.	1 400 zł	Miesiąc 1
11	Akumulator przenośny (power bank 40 000 mAh) do zasilania urządzenia do kavitacji i lampy lupy w lokalach bez dostępu do gniazdka.	800 zł	Miesiąc 2
12	Rezerwa operacyjna (bufor na nieprzewidziane wydatki startowe: naprawa sprzętu, dodatkowe kosmetyki, opłaty rejestracyjne CEIDG, pieczęć).	18 300 zł	Mies. 1-3
RAZEM	LACZNIE WYDATKI Z POZYCZKI	<b>47 500 zł</b>	

#### ZRODŁA FINANSOWANIA:

Zródło finansowania	Kwota brutto (PLN)
Wnioskowana pożyczka WWS 670	47 500 zł
Środki własne (oszczędności)	3 000 zł
<b>RAZEM ZRODŁA FINANSOWANIA</b>	<b>50 500 zł</b>

## 2.7 PARAMETRY FINANSOWANIA

Okres spłaty (max 84 mies.)	Kwota pożyczki	Termin wypłaty	Karencja kapitał (max 12 mies.)
<b>60 miesięcy</b>	<b>47 500 zł</b>	<b>Jednorazowo — miesiąc 1</b>	<b>3 miesiące</b>

Uzasadnienie parametrów: 60-miesięczny okres spłaty zapewnia rate na poziomie ok. 870 zł/mies. — bezpieczna dla cash flow już od 12 subskrybentów (break-even w miesiącu 3). Karencja 3 miesiące pokrywa okres budowania bazy klientek (mies. 1-3), gdy przychody są poniżej pełnej pojemności. Wypłata jednorazowa — cały sprzęt zakupiony w miesiącu 1 (rozruch), brak potrzeby transzowania.

## >> ANALIZA IKIGAI — co sprawia że ten wniosek działa

<b>PASJA</b>	Widoczna w tonie opisu — autorka nie pisze jak formularz, pisze jak ktos kto rozumie swoja klientke. 'Nie ma czasu organizowac wizyt, szukac terminu, dojechas, czekac' — to obserwacja z zycia, nie z ankiety.
<b>TALENT</b>	Konkretne: 6 lat, dyplom z numerem, certyfikat z roku. Zero ogolnikow. Komisja moze to zweryfikowac — i to buduje zaufanie.
<b>POTRZEBA</b>	Rynek opisany liczbowo: 250 tys. w zasiegu, 28 000 w segmencie, 0,08% rynku do zdobycia. Nie 'jest zapotrzebowanie' — jest konkretna matematyka.
<b>ZAROBEK</b>	Trzy scenariusze, break-even w mies. 3, marza 65% w scenariuszu realnym, rata 870 zł przy przychodzie 8 342 zł — komisja widzi ze wnioskodawczyni liczy, a nie fantasjuje.