

MODUL 3

KOSZTORYS

Strategia wydatkow, która przechodzi przez operatora

Złota struktura + 3 branże przykładowe + 8 błędów które odrzucają wniosek

1. CZYM JEST KOSZTORYS I DLACZEGO TO NIE JEST LISTA ZAKUPOW

Kosztorys (sekcja 2.6 wniosku WWS 670) to nie zestawienie tego co chcesz kupić. To finansowy argument, że wiesz jak uruchomić biznes, że każda złotówka ma uzasadnienie, i że rozumiesz zależność między wydatkiem a przychodem.

Operator czyta kosztorys z jednym pytaniem w głowie:

"Czy ta osoba kupuje to, czego faktycznie potrzebuje do startu biznesu — czy kupuje to, co chce mieć?"

Odpowiedz 'nie wiem, ale brzmi sensownie' kosztuje Cię pożyczkę.

Odpowiedz 'tak, i oto dowód' — kosztorys zatwierdzony.

Dobry kosztorys ma trzy cechy:

- Każda pozycja jest **NIEZBEDNA** do startu — nie przydatna, nie wygodna, nie 'w przyszłości się przyda'
- Każda pozycja ma **UZASADNIENIE** biznesowe — bez X nie może świadczyć usługi Y
- Proporcje kategorii są zgodne ze **ZŁOTA STRUKTURA** — operator porównuje Twój rozkład z oczekiwanym

2. ZŁOTA STRUKTURA KOSZTORYSU — proporcje kategorii

Regulamin WWS 670 nie narzuca sztywnych procent. Ale na podstawie akceptowanych wniosków i praktyki operatorów wykrystalizowały się proporcje, które budzą zaufanie. Odejście od nich nie jest zakazane — ale wymaga mocnego uzasadnienia.

65% SRODKI TRWALE	15% WYPOSAZENIE	12% TOWAR/MATERIAL	8% PROMOCJA
-----------------------------	---------------------------	------------------------------	-----------------------

**60–
70%****SRODKI TRWALE — fundament działalności**

Maszyny, urządzenia, narzędzia, pojazdy służbowe, sprzęt IT — wszystko o wartości pow. 10 000 zł i żywotności pow. 1 roku

To najważniejsza i najbardziej wiarygodna kategoria. Środek trwały można zobaczyć, wycenić i ewentualnie zbyć — to zabezpieczenie dla operatora. Im wyższy udział środków trwałych, tym niższe postrzegane ryzyko.

- Maszyny produkcyjne, urządzenia diagnostyczne, sprzęt medyczny/kosmetyczny
- Samochód służbowy (jeśli kluczowy dla modelu — np. kurierstwo, mobilne usługi)
- Sprzęt IT powyżej 10 000 zł (serwer, profesjonalna stacja robocza)

→ Linia technologiczna, piece, prasy, tokarki — branże produkcyjne

Uwaga: meble biurowe i wyposażenie poniżej 10 000 zł to WYPOSAZENIE, nie środki trwałe. Błędna klasyfikacja to sygnał dla operatora, że wnioskodawca nie zna podstaw księgowości.

**10–
20%**

WYPOSAZENIE — narzędzia pracy poniżej progu ST

Przedmioty o wartości do 10 000 zł lub żywotności poniżej 1 roku — meble, akcesoria, drobny sprzęt

Wyposażenie jest potrzebne, ale nie powinno dominować w kosztorysie. Jeśli wydajesz 60% budżetu na biurko i krzesła — operator zaczyna wątpić czy to biznes, czy remont mieszkania.

- Meble: biurko, łozko kosmetyczne, krzesła, postawki, regały
- Drobny sprzęt: ekspres do kawy dla salonu, wentylatory, oświetlenie robocze
- Narzędzia ręczne: zestaw kluczy, narzędzia warsztatowe poniżej progu
- Akcesoria i materiały trwałe: pojemniki, organizery, walizki transportowe

**max
20–
30%**

TOWAR / MATERIAL STARTOWY — zapas na pierwsze tygodnie

Produkty do sprzedaży lub materiały do świadczenia usług — maksymalnie na 2-3 miesiące

Tu operatorzy są najbardziej ostrożni. Duży udział towaru to ryzyko — towar można kupić, schować i nie prowadzić działalności. Zasada: tylko zapas niezbędny do uruchomienia, nie do magazynowania.

- Kosmetyki startowe na pierwsze 3 miesiące — NIE roczny bufor
- Części zamienne do serwisu — tylko asortyment niezbędny do pierwszych napraw
- Surowce do produkcji — na pierwsze zamówienia, nie spekulacyjny zapas
- Towary handlowe — początkowe zatowarowanie, max 60 dni obrotowych

Jeżeli Twój model to czysta usługa (fryzjer, kosmetyczka, mechanik) — towar/materiał to max 10-15%. Jeżeli to handel — może być 40-50%, ale musisz uzasadnić rotację towaru i zależność od pierwszej dostawy.

5–10%

PROMOCJA / MARKETING STARTOWY — inwestycja w pierwszych klientach


Strona www, sesja foto, oznakowanie, pierwsze kampanie — to co służy pozyskaniu pierwszej klienteli

Marketing jest uzasadniony — ale proporcjonalny. 5-10% budżetu na promocje to sygnał że wiesz że klienci się sami nie znajdują. Powyżej 15% bez mocnego uzasadnienia (np. e-commerce, gdzie marketing to core) operator widzi 'wydawanie pieniędzy na social media'.

- Strona internetowa / landing page z systemem rezerwacji
- Sesja fotograficzna produktów lub usługi — materiały do komunikacji
- Oznakowanie lokalu lub pojazdu — szyld, oklejenie, roll-upy
- Pierwsze kampanie Meta Ads / Google Ads (max 2 miesiące)
- Druk materiałów: wizytówki, ulotki, menu, cennik

3. ZŁOTA STRUKTURA W 3 BRANŻACH — liczby i proporcje

Ponizej trzy kompletne przykłady kosztorysu. Każdy na budżet ~50 000 zł — co odpowiada maksymalnej pożyczce WWS 670 (do 157 740 zł, ale typowe wnioski: 40-60 tys.). Liczby przykładowe — Twój kosztorys będzie inny, ale proporcje powinny być podobne.

 SALON FRYZJERSKI — Basia Style, miasto 50k mieszkańców		
Kategoria	Pozycja (przykład)	Kwota (PLN)
Srodki trwale (63%)	Fotel fryzjerski profesjonalny x2 (Ayala lub row.)	9 600 zł
Srodki trwale	Myjnia fryzjerska z ogrzewaniem x1	4 200 zł
Srodki trwale	Suszarka kaskowa (klimazon) x2	3 800 zł
Srodki trwale	Sprzet do keratyny i prostowania (plytki, lokówki prof.)	2 600 zł
Srodki trwale	Autoklav do sterylizacji narzedzi (wymog sanepidu)	3 200 zł
Srodki trwale	Lustro salonowe x3 + oswietlenie LED robocze	3 400 zł
Srodki trwale — RAZEM		26 800 zł
Wyposazenie (18%)	Wozki fryzjerskie x2 + organizery na narzedzia	1 200 zł
Wyposazenie	Meble recepcyjne: lada, krzesla poczekalnia	2 800 zł
Wyposazenie	Kaseta na narzedzia, miska farbiarnia, folia aluminiowa	600 zł
Wyposazenie	Tablet recepcyjny (booking) + drukarka paragonow	1 800 zł
Wyposazenie	Wieszaki, lusterka reczne, suszarki reczne x2	700 zł
Wyposazenie — RAZEM		7 100 zł
Towar / material (13%)	Farby (Wella/Schwarzkopf), utleniacze — startowy zestaw	2 200 zł
Towar / material	Szampony, odzywki, kosmetyki do stylizacji	1 600 zł
Towar / material	Reczniki, peleryny, folie — zapas 3 mies.	800 zł
Towar / material — RAZEM		4 600 zł
Promocja (6%)	Strona www + integracja z Booksy	1 400 zł
Promocja	Szyld zewnetrzny + oklejenie wystawy	1 200 zł
Promocja	Sesja foto + materialy do social media	600 zł
Promocja — RAZEM		3 200 zł
REZERWA OPERACYJNA	Bufor na koszty startowe, oplaty CEIDG, niespodzianki	8 300 zł
LACZNIE KOSZTORYS	Pożyczka: 47 000 zł + srodki własne: 3 000 zł = 50 000 zł	50 000 zł

Proporcje: ST 54% | Wyp. 14% | Towar 9% | Promo 6% | Rezerwa 17%

Rezerwa operacyjna wliczona do kosztorysu — dobra praktyka, operator widzi ze wnioskodawca myśli o płynności.

Autoklav: wymóg sanepidu — uzasadnienie oczywiste, nie wymaga dodatkowego komentarza.

🔧 WARSZTAT SAMOCHODOWY — AutoFix Marek, garaż dzierżawiony

Kategoria	Pozycja (przykład)	Kwota (PLN)
Srodki trwałe (68%)	Podnośnik 2-kolumnowy elektrohydrauliczny 4t (Werther lub row.)	14 200 zł
Srodki trwałe	Kompresor srubowy 270L/min (Abac lub row.)	4 800 zł
Srodki trwałe	Komputerowa linia do geometrii kol (4-kanalowa)	9 500 zł
Srodki trwałe	Diagnostyka OBD profesjonalna (Autocom/Delphi + laptop)	3 800 zł
Srodki trwałe	Szlifierka katowa + wiertarka udarowa + zestaw elektronarzędzi	2 200 zł
Srodki trwałe — RAZEM		34 500 zł
Wyposażenie (12%)	Wozek narzędziarza z zestawem kluczy i narzędzi ręcznych	3 200 zł
Wyposażenie	Stół warsztatowy spawany + imadło	1 400 zł
Wyposażenie	Oświetlenie warsztatowe LED + lampa inspekcyjna	900 zł
Wyposażenie	System polkowy na części i oleje	700 zł
Wyposażenie — RAZEM		6 200 zł
Towar / materiał (9%)	Oleje silnikowe, filtry, płyny chłodnicze — zapas startowy	2 800 zł
Towar / materiał	Klocki hamulcowe, tarcze, rozrząd — top 20 modeli w regionie	1 800 zł
Towar / materiał — RAZEM		4 600 zł
Promocja (5%)	Strona www z formularzem zapisu online	1 200 zł
Promocja	Szyld zewnętrzny + tablica informacyjna	800 zł
Promocja	Reklama Google Maps + wizytówki (500 szt.)	500 zł
Promocja — RAZEM		2 500 zł
REZERWA OPERACYJNA	Bufor: rejestracja działalności, ubezpieczenie OC, niespodzianki	2 200 zł
LACZNIE KOSZTORYS	Pozyczka: 48 000 zł + środki własne: 2 000 zł = 50 000 zł	50 000 zł

Proporcje: ST 69% | Wyp. 12% | Towar 9% | Promo 5% | Rezerwa 4%

Warsztat = kapitałochłonna branża — wysoki udział ST jest oczekiwany i akceptowany.

Kluczowe uzasadnienie: 'bez podnośnika nie mogę wykonywać przeglądu i wymiany opon' — zero wątpliwości.

Geometria kol to pozycja premium — uzasadnij USP: 'jeden serwis z pełną geometrią w promieniu 15 km'.

Kategoria	Pozycja (przykład)	Kwota (PLN)
Srodki trwale (42%)	Laptop biznesowy 16' (Dell XPS lub row.) + monitor 27'	6 800 zł
Srodki trwale	Aparat fotograficzny + oświetlenie studyjne (tło, softboxy)	5 800 zł
Srodki trwale	Drukarka etykiet termiczna (Zebra lub row.) + waga paczkowa	2 200 zł
Srodki trwale	Szafy magazynowe metalowe x4 + regaly do skladowania	3 000 zł
Srodki trwale — RAZEM		17 800 zł
Wyposazenie (8%)	Biurko + ergonomiczne krzeslo + lampa biurkowa	2 400 zł
Wyposazenie	Nozyczki pakowe, tasma, folia babelkowa — zapas 6 mies.	600 zł
Wyposazenie	Kasa fiskalna online (wymog dla sprzedazy), czytnik kodow	1 200 zł
Wyposazenie — RAZEM		4 200 zł
Towar startowy (34%)	Pierwsze zatowarowanie — top 40 SKU (produkty zero-waste)	12 000 zł
Towar startowy	Opakowania wlasne + materialy do brandingu (torby, bibulka)	2 500 zł
Towar startowy	Bufor towarowy na pierwsze zamowienia przedsprzedazowe	3 000 zł
Towar startowy — RAZEM		17 500 zł
Promocja / marketing (16%)	Stworzenie sklepu Shopify + integracje (platnosci, kurierzy)	3 500 zł
Promocja	Sesja fotograficzna 40 produktow (kluczowe dla konwersji)	2 000 zł
Promocja	Kampania startowa Meta Ads + Google Shopping (2 mies.)	2 000 zł
Promocja	SEO + content startowy (opisy kategorii, blog x5 artykulow)	1 000 zł
Promocja — RAZEM		8 500 zł
REZERWA OPERACYJNA	Bufor na prowizje platform, reklamacje, zwroty towarow	2 000 zł
LACZNIE KOSZTORYS	Pozyczka: 48 000 zł + srodki wlasne: 2 000 zł = 50 000 zł	50 000 zł

Proporcje: ST 36% | Wyp. 8% | Towar 35% | Promo 17% | Rezerwa 4%

UWAGA: wyzsza promocja (17%) i towar (35%) niz standard — WYMAGA uzasadnienia.

Uzasadnienie promocji: 'e-commerce bez widocznosci online = brak sprzedazy. Marketing to core, nie dodatek.'

Uzasadnienie towaru: 'zamowienia realizowane z wlasnego magazynu — brak towaru = brak sprzedazy od dnia 1.'

Operator zaakceptuje odstepstwo od zlotej struktury jesli ROZUMIESZ DLACZEGO i to uzasadniasz.

4. JAK PISAC UZASADNIENIE KAZDEJ POZYCJI — regula 'bez X nie ma Y'

Kazda pozycja kosztorysu w sekcji 2.6 wniosku ma kolumne 'rodzaj wydatku'. Nie wpisuj tam nazwy produktu. Wpisuj FUNKCJE tego produktu w Twoim biznesie.

ZAPIS SLABY — co to jest?	ZAPIS SILNY — bez X nie ma Y
"Laptop Apple MacBook"	"Laptop do obsługi systemu ERP, fakturowania i komunikacji z klientami — niezbędny do prowadzenia e-commerce bez papieru"
"Podnosznik samochodowy"	"Podnosznik 2-kolumnowy — umożliwia wykonywanie przeglądu podwozia i wymiany układu hamulcowego; bez niego świadczenie usług mechanicznych jest niemożliwe"
"Szampony i farby"	"Startowy zestaw chemii fryzjerskiej na pierwsze 3 miesiące: farby tlenowe i bezamoniowe, szampony tech., odzywki ochronne — niezbędne do świadczenia usług koloryzacji od dnia otwarcia"
"Strona internetowa"	"Strona www z systemem rezerwacji online — jedyny kanał sprzedaży subskrypcji; bez bookingu klientka nie może samodzielnie zarezerwować wizyty"

5. 8 BLEDOW KTORE ODRZUCAJA KOSZTORYS — i jak ich unikac

Na podstawie najczęstszych przyczyn odesłań i odrzucenia wniosków WWS 670. Każdy z tych błędów można naprawić zanim wysłamy wniosek.

01 Zakup używany bez uzasadnienia ceny

- X Złe:** 'Samochód dostawczy używany 2019 r. — 18 000 zł' bez żadnego komentarza.
✓ Dobrze: Dołącza wycenę z komisanta lub OLX + zdanie: 'zakup używany uzasadniony ograniczonym budżetem startowym; stan techniczny potwierdzony przeglądem z dnia XX.'

02 Zbyt ogólne nazwy pozycji — niemożliwość weryfikacji

- X Złe:** 'Sprzęt elektroniczny — 8 000 zł' lub 'materiały biurowe — 3 500 zł'.
✓ Dobrze: Każda pozycja musi być konkretna: marka/typ LUB precyzyjny opis + ilość. 'Sprzęt elektroniczny' to nie pozycja — to kategoria.

03 Zakup luksusowy bez uzasadnienia segmentu

- X Złe:** 'Laptop Apple MacBook Pro 16" M3 Max — 14 500 zł' w kosztorysie fryzjera.
✓ Dobrze: Albo zmniejsz do laptopa za 4 000-6 000 zł wystarczającego do bookingu, albo uzasadnij: 'obsługa aplikacji do edycji wideo/foto do content marketingu — kluczowe w naszym modelu Instagram-first.'

04 Remont lokalu jako pozycja kosztorysu

- X Złe:** 'Remont i adaptacja lokalu — 12 000 zł'.
✓ Dobrze: Pożyczka WWS 670 finansuje wyposażenie i sprzęt, nie remont nieruchomości. Remont można umieścić jako koszt własny, ale nie w budżecie pożyczki. Wyjątek: zabudowa meblowa na wymiar jeżeli jest trwale związana z lokalem.

05 Towar dominujący nad środkami trwałymi w usługach

- X Złe:** Fryzjer: 'szampony i farby — 22 000 zł' (44% budżetu), sprzęt — 15 000 zł (30%).
✓ Dobrze: W branży usługowej towar jest dodatkiem, nie rdzeniem. Maks 10-15%. Reszta musi iść na sprzęt i narzędzia. Jeśli towar jest kluczowy — uzasadnij i podaj rotacje.

06 Zakupy od rodziny lub współmieszkańców

X Złe: 'Zakup komputera od ojca — 5 000 zł' lub 'odkupienie samochodu od meza — 20 000 zł'.

✓ Dobrze: Regulamin WWS 670 wprost zakazuje zakupu od współmężonki, współdomowników i najbliższej rodziny. Pozycja zostanie zakwestionowana lub wniosek odrzucony.

07 Brak ofert lub wycen dla drogich pozycji

X Złe: 'Linia produkcyjna do pakowania — 35 000 zł' bez żadnego źródła ceny.

✓ Dobrze: Dla pozycji powyżej 5 000 zł dołącz screenshot oferty lub link do sklepu. Nie musisz dołączyć faktury proforma — wystarczy że można zweryfikować cenę rynkową.

08 Kosztorys nie zbiega się z opisem przedsięwzięcia

X Złe: Opis: 'oferuje usługi online, praca zdalna' — kosztorys: 'wyposażenie lokalu usługowego 18 000 zł'.

✓ Dobrze: Każda pozycja kosztorysu musi wynikać logicznie z opisu biznesu. Jeśli mówisz 'mobilna usługa' — nie możesz kupować fotela salonowego na stałe. Operator szuka spójności.

6. LISTA KONTROLNA — przed złożeniem kosztorysu

- Każda pozycja ma indywidualne uzasadnienie ('bez X nie mogę Y')
- Środki trwale to 60-70% budżetu (lub mam pisemne uzasadnienie odchylenia)
- Towar/material to max 20-30% (lub mam uzasadnienie modelu e-commerce/handel)
- Promocja to max 10% (lub mam uzasadnienie modelu digital-first)
- Żadna pozycja nie dotyczy remontu lokalu
- Żadna pozycja nie obejmuje zakupu od rodziny/współdomowników
- Dla pozycji powyżej 5 000 zł mam screenshot ceny lub link do oferty
- Nazwy pozycji są konkretne (marka/typ lub dokładny opis) — zero kategorii ogólnych
- Suma kosztorysu = pożyczka + środki własne (bez niedopasowania)
- Kosztorys jest spójny z opisem przedsięwzięcia (sekcja 2.2A wniosku)