

Biznesplan

Salon fryzjerski w Olsztynie. Wniosek o dotację z urzędu pracy na rozpoczęcie działalności

Firma: Studio Fryzur Anny Przykładowskiej (firma fikcyjna)

Cel dokumentu: Jednorazowa dotacja na rozpoczęcie działalności gospodarczej (powiatowy urząd pracy)

Data: 4 października 2026

Przygotował: scall.me, dokument pokazowy

PRZYKŁAD. Firma, osoba i plan są fikcyjne. Dane rynkowe i stawki 2026 są prawdziwe, ze źródłami w tekście. Dokument pokazuje standard pracy, nie jest wzorem do przepisania.

Spis treści

1. Opis przedsięwzięcia
2. Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy
3. Analiza rynku
4. Konkurencja
5. Klienci docelowi i oferta
6. Plan marketingowy
7. Plan finansowy
8. Specyfikacja wydatków i finansowanie
9. Harmonogram realizacji
10. Analiza ryzyka
11. Zobowiązania i zastrzeżenia
12. Źródła danych

W skrócie. Anna Przykładowska otwiera w styczniu 2027 salon fryzjerski z dwoma stanowiskami w Olsztynie (PKD 96.21.Z). Wnioskuję o dotację 22 386 zł na wyposażenie salonu, wnosi 8 000 zł wkładu własnego w gotówce, a 4 674 zł wydaje ze środków własnych na kasę, sztyl i stronę internetową.

W 1. roku plan zakłada przychód 105 645 zł (średnio 8 804 zł miesięcznie) i zysk netto 2 231 zł miesięcznie po ZUS i podatku. Próg rentowności to 6 312 zł przychodu miesięcznie, czyli 63 usług, a margines bezpieczeństwa wynosi 28,3%.

Najłabszy punkt planu: w scenariuszu pesymistycznym drugi rok kończy się wynikiem -1 578 zł, dlatego zatrudnienie fryzjera zależy od obłożenia (rozdział 10).

1. Opis przedsięwzięcia

1.1 Wnioskodawca i forma działalności

Anna Przykładowska (osoba fikcyjna) zakłada jednoosobową działalność gospodarczą w Olsztynie. Rejestracja w CEIDG nastąpi po podpisaniu umowy o dotację, a pierwsi klienci przyjdą w styczniu 2027. Przeważający rodzaj działalności to fryzjerstwo: od 1 stycznia 2025 obowiązuje klasyfikacja PKD 2025, w której fryzjerstwo ma kod 96.21.Z (dawniej 96.02.Z w PKD 2007), więc nowa firma rejestruje się pod nowym kodem (źródło: CEIDG, 4 października 2026).

Firma rozlicza się według skali podatkowej (stawki 12% i 32%, kwota zmniejszająca podatek; źródło: podatki.gov.pl). Przychód w żadnym z trzech lat nie przekracza limitu 240 000 zł zwolnienia z VAT (źródło: podatki.gov.pl, zwolnienie podmiotowe), więc salon działa jako podatnik zwolniony. Wydatki inwestycyjne są w planie wykazane w kwotach brutto, bo VAT jest dla firmy zwolnionej kosztem.

1.2 Co sprzedajemy

Salon oferuje cztery grupy usług: strzyżenie męskie, strzyżenie damskie, koloryzację jednym kolorem oraz modelowanie i stylizację. Po pierwszym półroczu salon może zacząć sprzedawać kosmetyki do pielęgnacji włosów, ale ta sprzedaż nie jest wliczona w przychody, bo nie mamy dla niej danych rynkowych. Ceny wchodzą na rynek poniżej mediany z Booksy, żeby nowy salon bez opinii dał klientowi powód do pierwszej wizyty (porównanie w rozdziale 4).

Usługa / produkt	Cena	Koszt zmienny (% ceny)	Źródło ceny i kosztu
Strzyżenie męskie	65 zł	4%	Booksy Olsztyn, 9 salonów: 55-90 zł, mediana 70 zł; cena wejścia 65 zł (7% poniżej mediany). Koszt materiałów: założenie.
Strzyżenie damskie	90 zł	7%	Booksy Olsztyn, 8 salonów: 70-140 zł, mediana 95 zł; cena wejścia 90 zł. Koszt materiałów: założenie.
Koloryzacja jednym kolorem	230 zł	20%	Booksy Olsztyn, 7 salonów: 180-300 zł, mediana 250 zł; kb.pl Olsztyn: farbowanie 218 zł; cena 230 zł. Koszt farby i utleniacza 20% ceny: założenie do potwierdzenia ofertą hurtowni.
Modelowanie i stylizacja	80 zł	6%	Booksy Olsztyn, 8 salonów: 55-150 zł, mediana 85 zł; cena wejścia 80 zł. Koszt materiałów: założenie.

1.3 Dlaczego Olsztyn i dlaczego ten lokal

Wnioskodawczyni mieszka i pracuje w Olsztynie od jedenastu lat, zna lokalnych klientów i ceny. Lokal o powierzchni 44 m² (lokal wzorcowy, adres fikcyjny: ul. Przykładowa) ma parter i witrynę od ulicy, miejsce na dwa stanowiska, myjnię, poczekalnię dla dwóch osób i zaplecze. Umowa najmu na co najmniej 3 lata zostanie podpisana przed złożeniem wniosku, a kaucja w wysokości jednego czynszu będzie wpłacona ze środków własnych poza modelem finansowym i zwrócona po zakończeniu najmu.

Czynsz przyjęto na podstawie mediany ofert lokali użytkowych 33-59 m² w Olsztynie: 69,9 zł za m², czyli 3 076 zł miesięcznie za 44 m² (źródło: Otodom, 4 października 2026). Nie sprawdziliśmy, czy stawki z ogłoszeń są netto czy brutto, dlatego przyjęto je ostrożnie jako koszt brutto, a media policzono osobno.

2. Kwalifikacje i doświadczenie wnioskodawcy

Dane tej sekcji są fikcyjne, ale pokazują, co urząd chce przeczytać: że osoba umie wykonywać usługę i ma klientów.

- Wykształcenie zawodowe: dyplom czeladnika w zawodzie fryzjer (2015).
- Doświadczenie: jedenaście lat pracy w salonach w Olsztynie, ostatnie cztery lata na stanowisku starszej stylistki.
- Kursy: koloryzacja i techniki rozjaśniania, strzyżenie męskie (barber), prowadzenie dokumentacji zabiegów.
- Zaplecze klientów: deklaracje stałych klientów dołącza się do wniosku jako listy intencyjne. W przykładzie nie ma ich, bo klienci są fikcyjni.
- Przygotowanie do prowadzenia firmy: szkolenie z zasad prowadzenia działalności zalecane przez urząd pracy oraz rozmowa z biurem rachunkowym przed rejestracją.

3. Analiza rynku

3.1 Mieszkańcy i ich dochody

Powiat Olsztyn liczy 165 393 mieszkańców (2025), o 999 mniej niż rok wcześniej (166 392 w 2024) i o 1 918 mniej niż w 2023 (167 311). Saldo migracji w 2025 wyniosło -297. Osoby w wieku 20-64 lata to 97 333 osoby, czyli 58,8% ludności, a osoby 65+ to 37 489, czyli 22,7% (źródło: GUS, Bank Danych Lokalnych, dane za 2025).

Przeciętne wynagrodzenie brutto w Olsztynie wyniosło w 2025 roku 9 295,48 zł, czyli 99,2% średniej krajowej (9 371,11 zł), a rok wcześniej 8 613,33 zł, co daje wzrost o 7,9% (wyliczenie na danych GUS BDL). Stopa bezrobocia rejestrowanego to 2,7%, a rok wcześniej 2,0% (GUS BDL). Dane powiatowe zwykle nie obejmują firm do 9 pracujących.

Wniosek dla planu: ludność maleje, więc rynek nie rośnie liczbą klientów. Plan zakłada wzrost przez zdobycie stałych klientów od konkurencji, nie przez nowy popyt, i dlatego pierwszy rok ma okres rozruchu, a nie pełne obłożenie od pierwszego miesiąca.

3.2 Ile jest firm w branży

Według REGON w Olsztynie działało w 2025 roku 26 367 podmiotów, w tym 1 011 w dziale 96 (usługi osobiste razem z sekcją T), a rok wcześniej 975 (GUS BDL). Dział 96 obejmuje też usługi kosmetyczne i pogrzebowe, więc to wartość górna dla fryzjerstwa.

W CEIDG na dzień 4 października 2026 aktywne firmy z kodem fryzjerskim stare 96.02.Z to 442, a z nowym 96.21.Z to 186 (kod główny lub dodatkowy, grupy się nie nakładają). W próbie 325 z 628 firm fryzjerstwo było kodem głównym u 276 (84,9%), co daje szacunek około 540 aktywnych jednoosobowych firm, przy pewnym minimum 276 (źródło: CEIDG API v3, spółki z KRS poza zliczeniem).

Rok rozpoczęcia działalności	Firmy w próbie 276	Źródło
2022	43	CEIDG, 4.10.2026
2023	28	CEIDG, 4.10.2026
2024	40	CEIDG, 4.10.2026
2025	20	CEIDG, 4.10.2026
2026 (do października)	16	CEIDG, 4.10.2026

Liczba nowych firm spada od 2022 roku, co oznacza, że rynek jest nasycony, a wejście wymaga wyróżnika (rozdziały 5 i 6).

3.3 Kontekst krajowy

Według Dun & Bradstreet pod koniec 2025 roku w Polsce działało ponad 132,8 tys. salonów fryzjerskich i kosmetycznych, czyli o 0,3% więcej niż rok wcześniej (źródło: xyz.pl, raport D&B). W 2024 roku powstało 14,7 tys. nowych firm z branży beauty, a ponad 5 tys. wykreślono (źródło: pro.rp.pl). Według KRD 3,7 tys. salonów miało długi na łącznie 54,8 mln zł, o 14% więcej niż rok wcześniej, średnio 14,7 tys. zł na salon, a koszty pracy i kosmetyków wzrosły o około 10% (źródło: wiadomoscikosmetyczne.pl, 17 grudnia 2025). Wartości całego rynku usług fryzjerskich w Polsce nie podajemy, bo nie znaleźliśmy wiarygodnego źródła.

4. Konkurencja

Konkurencja w Olsztynie jest gęsta i dobrze oceniana. Według Google Maps (frazą „salony fryzjerskie”, lead-engine, stan 07.2026) w mieście jest 130 wizytówek salonów fryzjerskich, a 95 z nich, czyli 73%, nie ma własnej strony internetowej. Booksy pokazuje dla frazy „Fryzjer Olsztyn” 193 salony (wynik może obejmować okolice; źródło: booksy.com).

Wśród dwudziestu pierwszych wizytówek Google Maps dla frazy „fryzjer Olsztyn” mediana liczby opinii to 134,5, średnia ocena 4,85, a najniższa 4,5 (źródło: Google Maps, sprawdzone 4 października 2026, wymaga ręcznej kontroli). Cztery salony prowadzące na Booksy mają od 302 do 1 295 opinii przy ocenach od 4,88 do 5,0 (źródło: Booksy).

Co z tego wynika: nowy salon bez opinii nie wygra reputacją. Wygrywa dostępnością (wolne terminy w rezerwacji online, godziny po pracy), ceną wejścia i szybkim zbieraniem opinii od pierwszej wizyty. Nie mamy danych o liczbie wolnych terminów u konkurencji, więc tej przewagi plan nie wlicza w przychody.

Usługa	Nasza cena	Zakres w Olsztynie	Mediana	Źródło
Strzyżenie męskie	65 zł	55-90 zł	70 zł	Booksy, 9 salonów
Strzyżenie damskie	90 zł	70-140 zł	95 zł	Booksy, 8 salonów
Koloryzacja jednym kolorem	230 zł	180-300 zł	250 zł	Booksy, 7 salonów; kb.pl: 218 zł
Modelowanie i stylizacja	80 zł	55-150 zł	85 zł	Booksy, 8 salonów

5. Klienci docelowi i oferta

Klienci to mieszkańcy okolicy lokalu i osoby pracujące w pobliżu. Plan opiera się na trzech grupach: mężczyźni na regularne strzyżenie co kilka tygodni, kobiety na strzyżenie i modelowanie oraz kobiety na koloryzację, czyli usługę najdroższą i najbardziej powtarzalną. W 1. roku salon wykona łącznie 1 053 usług, średnio 4,18 dziennie przy 21 dniach pracy w miesiącu, a jedno stanowisko ma wydajność 8 usług dziennie, więc nie przekraczamy możliwości wnioskodawcy.

Przewagi salonu: rezerwacja online przez Booksy i własną stronę, cena wejścia poniżej mediany rynku (wg danych Booksy), pracownia z dwoma stanowiskami, która pozwala od 2. roku obsłużyć więcej klientów w tych samych godzinach, oraz stały kontakt z jedną fryzjerką, której klient nie zmienia przy każdej wizycie.

6. Plan marketingowy

Marketing ma jeden cel: wypełnić kalendarz w pierwszych sześciu miesiącach. Budżet to 250 zł miesięcznie (Booksy Biz kosztuje 145 zł netto miesięcznie, czyli 178 zł brutto, źródło: biz.booksy.com, plus reklama lokalna).

Działanie	Koszt	Termin	Cel
Wizytówka Google z zdjęciami, godzinami i linkiem do rezerwacji	w abonamencie strony	miesiąc 0	widoczność w mapach
Strona internetowa z rezerwacją (95 z 130 salonów jej nie ma, wg Google Maps)	wydatek własny z rozdziału 8	miesiąc 0	wyróżnik wobec konkurencji
Booksy Biz, rezerwacje online	250 zł miesięcznie wraz z reklamą lokalną	od miesiąca 1	kalendarz wizyt
Prośba o opinię Google po każdej wizycie	bez kosztu	od pierwszej wizyty	pierwsze 100 opinii w roku
Instagram: zdjęcia przed i po, zgoda klienta	czas własny	od miesiąca 1	ruch z polecenia
Polecenia: zniżka na kolejną wizytę dla polecającego	koszt zniżki w cenie usług	od miesiąca 2	stali klienci

Nie korzystamy z płatnego pozyskiwania klientów przez wyszukiwarkę Booksy (Boost) w pierwszych miesiącach, bo prowizja to 45% netto wartości pierwszej wizyty nowego klienta (źródło: meetergo.com, cennik Booksy 2026), a przy strzyżeniu męskim za 65 zł zjadłaby znaczną część marży.

7. Plan finansowy

7.1 Założenia

Model finansowy w arkuszu XLSX liczy 36 miesięcy działalności od stycznia 2027. Wszystkie liczby w tym rozdziale pochodzą z tego arkusza. Niebieskie pola w arkuszu to założenia, reszta to formuły, więc zmiana ceny albo kosztu przelicza cały plan.

Przychody wynikają z ceny i liczby usług. Liczba usług rośnie od 55 w 1. miesiącu do 125 w 12. miesiącu, z sezonowym spadkiem w lipcu i sierpniu oraz szczytem we wrześniu i grudniu. Rok 2 i 3 rosną według tabeli poniżej: w roku 2 przyczyną jest dojście do pełnego obłożenia pierwszego stanowiska i zatrudnienie fryzjera na pół etatu od 13. miesiąca.

Usługa / produkt	Ilość: rok 2	Ilość: rok 3	Cena: rok 2	Cena: rok 3
Strzyżenie męskie	35%	10%	4%	4%
Strzyżenie damskie	38%	12%	4%	4%
Koloryzacja jednym kolorem	45%	15%	4%	4%
Modelowanie i stylizacja	38%	10%	4%	4%

Wzrost liczony względem tego samego miesiąca roku poprzedniego.

Koszty zmienne to materiały: farby, utleniacze, szampony i środki higieniczne, liczone jako procent ceny usługi. Procenty są założeniem autorki planu i przed wnioskiem trzeba je potwierdzić ofertą hurtowni.

7.2 Przychody w trzech latach

Usługa / produkt	Cena (rok 1)	Ilość (rok 1)	Przychód rok 1	Przychód rok 2	Przychód rok 3
Strzyżenie męskie	65 zł	293	19 045 zł	26 702 zł	30 582 zł
Strzyżenie damskie	90 zł	360	32 400 zł	46 613 zł	54 318 zł
Koloryzacja jednym kolorem	230 zł	148	34 040 zł	51 667 zł	61 446 zł
Modelowanie i stylizacja	80 zł	252	20 160 zł	28 954 zł	33 227 zł
Razem			105 645 zł	153 936 zł	179 573 zł

7.3 Koszty stałe

Koszt	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Czynsz za lokal 44 m ²	36 912 zł	38 388 zł	39 924 zł
Media: prąd, woda, ogrzewanie, wywóz odpadów	6 240 zł	6 552 zł	6 880 zł
Księgowość (biuro rachunkowe)	4 200 zł	4 326 zł	4 456 zł
Ubezpieczenie OC i mienia	1 140 zł	1 174 zł	1 209 zł
Telefon i internet	1 800 zł	1 854 zł	1 910 zł
Marketing i rezerwacje online	3 000 zł	3 090 zł	3 183 zł
Środki czystości, pranie ręczników, drobne akcesoria	1 800 zł	1 854 zł	1 910 zł
Razem koszty stałe	55 092 zł	57 239 zł	59 471 zł

Podstawa każdej kwoty (źródło lub zaznaczone założenie):

Koszt stały	Miesięcznie na starcie	Wzrost roczny	Źródło kwoty
Czynsz za lokal 44 m ²	3 076 zł	4%	Otodom, lokale 33-59 m ² w Olsztynie: mediana 69,9 zł/m ² , czyli 3 076 zł dla 44 m ² . Przyjęto jako koszt brutto (ostrożnie), media osobno.
Media: prąd, woda, ogrzewanie, wywóz odpadów	520 zł	5%	Założenie autorki planu (salon z myjnią i suszarkami zużywa dużo wody i prądu); do potwierdzenia rachunkami poprzedniego najemcy.
Księgowość (biuro rachunkowe)	350 zł	3%	Cenniki biur w Olsztynie: Amadeusz od 150 zł netto, Rachlex od 450 zł netto, ELITA 540 zł za księgę do 60 dokumentów (strony biur, 04.10.2026); przyjęto 350 zł brutto.
Ubezpieczenie OC i mienia	95 zł	3%	ubezpieczenia-magro.pl: OC działalności z mieniem dla mikrofirmy 800-1 500 zł rocznie; przyjęto 1 140 zł rocznie.
Telefon i internet	150 zł	3%	Założenie autorki planu (abonament firmowy telefon plus światłowód); do potwierdzenia ofertą operatora.
Marketing i rezerwacje online	250 zł	3%	Booksy Biz 145 zł netto, czyli 178 zł brutto miesięcznie (biz.booksy.com/pl-pl/cennik) plus 70 zł na lokalną reklamę.
Środki czystości, pranie ręczników, drobne akcesoria	150 zł	3%	Założenie autorki planu; do potwierdzenia po pierwszych dwóch miesiącach pracy.

Zatrudnienie od 2. roku:

Stanowisko	Brutto, pełny etat	Etat	Od miesiąca	Do miesiąca
Fryzjer/ka na pół etatu (drugie stanowisko)	5 200 zł	0,50	13	36

Koszt pracodawcy liczony z narzutem z arkusza Parametry (składki pracodawcy, bez PPK).

7.4 ZUS i podatek

Wnioskodawczyni korzysta z ulgi na start (6 miesięcy bez składek społecznych, składka zdrowotna płatna) i z preferencyjnych składek ZUS przez kolejne 24 miesiące, a potem płaci pełne składki. Prawo do ulgi i preferencji zależy od tego, że przez ostatnie 60 miesięcy nie prowadziła działalności i nie wykonuje usług dla byłego pracodawcy; sprawdza to biuro rachunkowe przed rejestracją (źródło: biznes.gov.pl).

Stawki z 2026 roku: minimalne wynagrodzenie 4 806 zł, podstawa pełnych składek 5 652 zł, podstawa preferencyjna 1 442 zł, minimalna składka zdrowotna 433 zł miesięcznie (źródło: zus.pl, sprawdzone 4 października 2026). Stawki 2026 przyjęto na cały okres 36 miesięcy. To uproszczenie: w latach 2027-2029 składki wzrosną, więc przed złożeniem wniosku należy je zaktualizować w arkuszu Parametry.

Okres	Składki społeczne miesięcznie
miesiące 1-6: ulga na start	0 zł
miesiące 7-30: ZUS preferencyjny	456 zł
od miesiąca 31: pełny ZUS	1 927 zł

Do tego składka zdrowotna: w 1. miesiącu 433 zł (forma opodatkowania: skala).

7.5 Rok pierwszy miesiąc po miesiącu

Miesiąc	Przychody	Koszty działalności	ZUS i zdrowotna	Podatek	Zysk netto	Gotówka na koniec
1. (01.2027)	5 565 zł	9 854 zł	433 zł	0 zł	-4 722 zł	3 278 zł
2. (02.2027)	6 265 zł	5 254 zł	433 zł	0 zł	579 zł	3 857 zł
3. (03.2027)	7 210 zł	5 342 zł	433 zł	0 zł	1 435 zł	5 293 zł
4. (04.2027)	8 145 zł	5 429 zł	433 zł	0 zł	2 283 zł	7 576 zł
5. (05.2027)	9 075 zł	5 549 zł	433 zł	0 zł	3 094 zł	10 670 zł
6. (06.2027)	9 555 zł	5 578 zł	433 zł	0 zł	3 545 zł	14 215 zł
7. (07.2027)	8 000 zł	5 422 zł	889 zł	0 zł	1 689 zł	15 904 zł
8. (08.2027)	7 675 zł	5 402 zł	889 zł	0 zł	1 384 zł	17 289 zł
9. (09.2027)	10 020 zł	5 637 zł	889 zł	0 zł	3 494 zł	20 783 zł
10. (10.2027)	10 575 zł	5 703 zł	889 zł	0 zł	3 983 zł	24 766 zł
11. (11.2027)	10 965 zł	5 726 zł	889 zł	0 zł	4 350 zł	29 116 zł
12. (12.2027)	12 595 zł	5 919 zł	1 016 zł	0 zł	5 660 zł	34 777 zł
Razem rok 1	105 645 zł	70 813 zł	8 055 zł	0 zł	26 777 zł	34 777 zł

Koszty działalności: materiały, koszty stałe, wynagrodzenia, wyposażenie z własnych środków, odsetki. Gotówka uwzględnia też dotację, wkład własny i zakupy inwestycyjne.

W styczniu zysk jest ujemny, bo w tym miesiącu księguje się zakupy ze środków własnych. Od lutego salon pracuje na plus, a w miesiącach letnich zysk spada przez mniejszą liczbę klientów.

7.6 Rachunek wyników

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Przychody ze sprzedaży	105 645 zł	153 936 zł	179 573 zł
Koszty zmienne	11 047 zł	16 402 zł	19 308 zł
Koszty stałe	55 092 zł	57 239 zł	59 471 zł
Wynagrodzenia z narzutami	0 zł	37 590 zł	37 590 zł
Amortyzacja i wyposażenie (środki własne)	4 674 zł	0 zł	0 zł
Odsetki	0 zł	0 zł	0 zł
Składki społeczne ZUS	2 737 zł	5 474 zł	14 298 zł
Koszty razem	73 550 zł	116 704 zł	130 666 zł
Wynik przed opodatkowaniem	32 095 zł	37 231 zł	48 906 zł
Składka zdrowotna	5 318 zł	5 631 zł	6 022 zł
Podatek dochodowy	0 zł	868 zł	2 269 zł
Zysk netto	26 777 zł	30 732 zł	40 615 zł
Zysk netto miesięcznie	2 231 zł	2 561 zł	3 385 zł
Rentowność netto	25,3%	20,0%	22,6%

Zysk netto w 1. roku to 2 231 zł miesięcznie, czyli mniej niż minimalne wynagrodzenie (4 806 zł brutto, źródło: zus.pl). To typowy poziom dla nowego salonu w okresie rozruchu, a urząd zapyta, z

czego wnioskodawczyni żyje. W przykładzie utrzymuje się w tym czasie z oszczędności i z dochodu męża (dane fikcyjne); w drugim roku zysk rośnie do 2 561 zł miesięcznie, a w trzecim do 3 385 zł.

Wyposażenie kupione z dotacji, które nie jest środkiem trwałym, pomniejsza podstawę opodatkowania w roku zakupu, a odpisy amortyzacyjne od środków trwałych kupionych z dotacji nie są kosztem (źródło: interpretacje indywidualne KIS, m.in. z 20 czerwca 2025 r., sygn. 0112-KDIL2-2-4011.380.2025). Ten sposób rozliczenia potwierdza biuro rachunkowe przed zakupem.

7.7 Przepływy pieniężne

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Wpływy ze sprzedaży	105 645 zł	153 936 zł	179 573 zł
Dotacja, wkład własny, kredyt	30 386 zł	0 zł	0 zł
Wpływy razem	136 031 zł	153 936 zł	179 573 zł
Wydatki inwestycyjne	27 060 zł	0 zł	0 zł
Wydatki operacyjne	66 139 zł	111 230 zł	116 369 zł
ZUS i składka zdrowotna	8 055 zł	11 105 zł	20 319 zł
Podatek dochodowy	0 zł	868 zł	2 269 zł
Splata kredytu	0 zł	0 zł	0 zł
Wydatki razem	101 254 zł	123 203 zł	138 957 zł
Saldo roku	34 777 zł	30 732 zł	40 615 zł
Gotówka na koniec roku	34 777 zł	65 509 zł	106 124 zł
Najniższy stan gotówki w roku	3 278 zł	32 462 zł	64 866 zł

Stan gotówki pokazuje środki firmy przed prywatnymi wypłatami właścicielki. Zysk netto jest jej dochodem, z którego pokrywa życie, więc saldo gotówki nie jest nadwyżką do wydania. Najniższy stan gotówki w 1. roku to 3 278 zł, więc firma nie traci płynności w żadnym miesiącu.

7.8 Próg rentowności

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Przychody	105 645 zł	153 936 zł	179 573 zł
Wskaźnik marży na pokrycie	89,5%	89,3%	89,2%
Koszty stałe łącznie	67 821 zł	105 934 zł	117 380 zł
Próg rentowności: przychód roczny	75 741 zł	118 567 zł	131 522 zł
Próg rentowności: przychód miesięczny	6 312 zł	9 881 zł	10 960 zł
Średnia cena usługi	100,33 zł	105,65 zł	110,57 zł
Próg rentowności: usług miesięcznie	63	94	100
Margines bezpieczeństwa	28,3%	23,0%	26,8%

Próg rentowności w 1. roku to 6 312 zł przychodu miesięcznie, czyli 63 usług przy średniej cenie 100,33 zł. W roku 2, po zatrudnieniu fryzjera, próg rośnie do 9 881 zł miesięcznie, a margines bezpieczeństwa spada do 23,0%.

7.9 Scenariusze

Scenariusz pesymistyczny zakłada niższy przychód i wyższe koszty, optymistyczny wyższy przychód. Mnożniki są w arkuszu Założenia.

Scenariusz	Przychody rok 1	Zysk netto rok 1	Miesięcznie rok 1	Zysk netto rok 2	Zysk netto rok 3
Pesymistyczny	84 516 zł	4 290 zł	358 zł	-1 578 zł	4 491 zł
Bazowy	105 645 zł	26 777 zł	2 231 zł	30 732 zł	40 615 zł
Optymistyczny	121 492 zł	40 237 zł	3 353 zł	48 887 zł	61 770 zł

W scenariuszu pesymistycznym 1. rok zamyka się wynikiem 4 290 zł, a 2. rok -1 578 zł. Dlatego decyzja o zatrudnieniu fryzjera po 12. miesiącu zależy od faktycznego obłożenia (rozdział 10).

8. Specyfikacja wydatków i finansowanie

8.1 Źródła finansowania

Wydatki pokrywa dotacja, wkład własny w gotówce i zakupy ze środków własnych. Kwota dotacji nie przekracza maksimum 55 399 zł, czyli sześciokrotności przeciętnego wynagrodzenia (źródło: ustawa o rynku pracy i służbach zatrudnienia z 20 marca 2025 r., komunikat Prezesa GUS za II kwartał 2026; maksimum zmieni się około 1 grudnia 2026).

Źródło	Kwota
Dotacja / dofinansowanie	22 386 zł
Wkład własny (gotówka)	8 000 zł

8.2 Wydatki z dotacji i ze środków własnych

Lp.	Wydatek	Ilość	Wartość netto	Wartość brutto	Źródło
1	Fotel fryzjerski hydrauliczny	2	1 700 zł	2 091 zł	dotacja
2	Myjnia fryzjerska z umywalką	1	2 400 zł	2 952 zł	dotacja
3	Montaż myjni i podłączenie do instalacji wodno-kanalizacyjnej	1	700 zł	861 zł	dotacja
4	Konsola z lustrem i półką na narzędzia	2	1 300 zł	1 599 zł	dotacja
5	Nożyczki fryzjerskie profesjonalne (krótkie, średnie, długie)	2	500 zł	615 zł	dotacja
6	Zestaw urządzeń do stylizacji (2 suszarki, 2 prostownice, lokówka, maszynka)	1	2 400 zł	2 952 zł	dotacja
7	Klimazon do koloryzacji	1	900 zł	1 107 zł	dotacja
8	Wózek fryzjerski na kółkach	2	600 zł	738 zł	dotacja
9	Meble recepcji i poczekalni (ława, sofa, stolik)	1	3 200 zł	3 936 zł	dotacja
10	Regał na farby i kosmetyki do sprzedaży	1	1 300 zł	1 599 zł	dotacja
11	Sterylicator UV i pojemniki do dezynfekcji narzędzi	1	700 zł	861 zł	dotacja
12	Tablet do kalendarza rezerwacji (nowy)	1	1 400 zł	1 722 zł	dotacja
13	Pelerynki, ręczniki, fartuchy, koszyki i drobne akcesoria	1	1 100 zł	1 353 zł	dotacja
14	Kasa rejestrująca online	1	1 500 zł	1 845 zł	środki własne
15	Szyld i oklejenie witryny	1	800 zł	984 zł	środki własne
16	Strona internetowa z rezerwacją i wizytówka Google	1	1 500 zł	1 845 zł	środki własne
	Razem z dotacji (brutto)			22 386 zł	
	Razem ze środków własnych (brutto)			4 674 zł	

Ze środków własnych wnioskodawczyni kupuje kasę rejestrującą, szyld i stronę internetową, bo urzędy zwykle uznają te wydatki za niekwalifikowane. Przed złożeniem wniosku trzeba sprawdzić regulamin naboru konkretnego urzędu i zamienić wartości orientacyjne na oferty dostawców.

8.3 Uzasadnienie każdego zakupu

Lp.	Wydatek	Uzasadnienie zakupu
1	Fotel fryzjerski hydrauliczny	Dwa stanowiska pracy: jedno dla właścicielki od pierwszego dnia, drugie dla fryzjera zatrudnionego w 2. roku. Cena ofertowa Enzo 693-1 050 zł brutto za sztukę, przyjęto 1 045,50 zł.
2	Myjnia fryzjerska z umywalką	Mycie głowy poprzedza koloryzację i większość strzyżeń damskich. Cena ofertowa 2 099-3 069 zł brutto, przyjęto 2 952 zł.
3	Montaż myjni i podłączenie do instalacji wodno-kanalizacyjnej	Myjnia działa dopiero po podłączeniu do instalacji; usługa montażowa jest elementem uruchomienia stanowiska. Wartość orientacyjna, przed wnioskiem dołącz ofertę hydraulika.
4	Konsola z lustrem i półką na narzędzia	Wyposażenie każdego stanowiska: lustro dla klienta i miejsce na narzędzia. Cena ofertowa 807 zł brutto, przyjęto 799,50 zł.
5	Nożyczki fryzjerskie profesjonalne (krótkie, średnie, długie)	Dwa komplety dla dwóch stanowisk. kb.pl Olsztyn: 82,40 + 105 + 138 zł, czyli 325,40 zł za komplet; przyjęto 307,50 zł (rabat przy zakupie dwóch).
6	Zestaw urządzeń do stylizacji (2 suszarki, 2 prostownice, lokówka, maszynka)	Urządzenia do strzyżenia męskiego i modelowania, po jednym zestawie na stanowisko. Wartość orientacyjna, przed wnioskiem dołącz oferty.
7	Klimazon do koloryzacji	Koloryzacja to najdroższa usługa (230 zł) i wymaga podgrzewania farby. Wartość orientacyjna, przed wnioskiem dołącz ofertę.
8	Wózek fryzjerski na kółkach	Farby i narzędzia przy fotelu klienta, po jednym na stanowisko. Wartość orientacyjna.
9	Meble recepcji i poczekalni (ława, sofa, stolik)	Miejsce przyjęcia klienta i płatności, poczekalnia dla dwóch osób. Wartość orientacyjna, przed wnioskiem dołącz ofertę.
10	Regał na farby i kosmetyki do sprzedaży	Magazyn farb przy stanowisku i ekspozycja kosmetyków do pielęgnacji. Wartość orientacyjna, wolnostojący (nie zabudowa).
11	Sterylizator UV i pojemniki do dezynfekcji narzędzi	Wymóg higieniczny dla narzędzi używanych przy wielu klientach. Wartość orientacyjna.
12	Tablet do kalendarza rezerwacji (nowy)	Rezerwacje przez Booksy w trakcie pracy przy fotelu. Sprzęt nowy, bo urzędy zwykle wykluczają używany sprzęt IT.
13	Pelerynki, ręczniki, fartuchy, koszyki i drobne akcesoria	Wyposażenie startowe na dwa stanowiska, zapas do prania na zmianę. Wartość orientacyjna.
14	Kasa rejestrująca online	Ewidencja sprzedaży usług. Wydatek ze środków własnych, bo kasa zwykle nie jest wydatkiem kwalifikowanym. Obowiązek kasy do potwierdzenia z księgową.
15	Szyld i oklejenie witryny	Oznakowanie lokalu; reklama jest zwykle wydatkiem niekwalifikowanym, więc ze środków własnych. Wartość orientacyjna.
16	Strona internetowa z rezerwacją i wizytówka Google	Widoczność lokalna: 95 z 130 salonów fryzjerskich z Google Maps w Olsztynie nie ma własnej strony. Ze środków własnych (wydatek zwykle niekwalifikowany).

8.4 Zabezpieczenie zwrotu dotacji

Wnioskodawczyni proponuje zabezpieczenie zgodne z regulaminem naboru: weksel in blanco z deklaracją wekslową. Dokładną formę zabezpieczenia wskazuje urząd, a w przykładzie nie rozstrzygamy, czy będzie potrzebne poręczenie, bo zależy to od regulaminu konkretnego urzędu. Wydatki z dotacji wnioskodawczyni rozlicza w terminie wskazanym w umowie.

9. Harmonogram realizacji

Termin	Działanie
Przed startem	Umowa najmu lokalu, rozmowa z biurem rachunkowym, rejestracja w CEIDG po podpisaniu umowy o dotację
Miesiąc 1	Zakup wyposażenia z dotacji, montaż myjni, uruchomienie kasy, szyldu i strony, start rezerwacji w Booksy
Miesiące 2-3	Zbieranie opinii od pierwszych klientów, pierwsze polecenia, korekta cennika po sprawdzeniu kosztów materiałów
Miesiące 4-6	Wzrost obłożenia, pierwsza kontrola planu z rzeczywistymi liczbami z ksiąg
Miesiące 7-12	Przejsie na preferencyjne składki ZUS, sezon wrześniowy i grudniowy, decyzja o zatrudnieniu fryzjera
Miesiąc 13	Zatrudnienie fryzjera na pół etatu, jeżeli obłożenie to uzasadnia
Do końca okresu trwałości	Prowadzenie działalności przez okres wymagany w umowie o dotację, zwykle 12 miesięcy

10. Analiza ryzyka

Ryzyko	Skutek	Jak ograniczamy
Wolniejszy rozruch niż w planie	Niższy przychód w 1. roku; w scenariuszu pesymistycznym zysk netto 4 290 zł	Niski próg rentowności (63 usług miesięcznie), marketing nastawiony na pierwsze miesiące, zatrudnienie dopiero od 13. miesiąca
Niski dochód właścicielki w 1. roku	Zysk netto 2 231 zł miesięcznie, poniżej minimalnego wynagrodzenia	Oszczędności i dochód męża na pierwszy rok (dane fikcyjne); wzrost zysku w 2. roku do 2 561 zł miesięcznie
Zatrudnienie fryzjera bez wystarczającego obłożenia	W scenariuszu pesymistycznym wynik 2. roku -1 578 zł	Decyzja w 12. miesiącu: zatrudnienie tylko wtedy, gdy obłożenie jednego stanowiska zbliża się do 8 usług dziennie, w przeciwnym razie praca sama
Rosnące koszty pracy, kosmetyków, energii i najmu	Wyższe koszty stałe i zmienne	Indeksacja kosztów w modelu (wzrost roczny w tabeli kosztów), aktualizacja cennika raz w roku; wg KRD koszty pracy i kosmetyków wzrosły o około 10% rok do roku
Zbliżanie się do limitu zwolnienia z VAT	Konieczność rejestracji VAT i podniesienia cen	Przychód w 3. roku wynosi 179 573 zł, czyli poniżej limitu 240 000 zł; kontrola co kwartał
Choroba lub niedostępność właścicielki	Brak przychodu przy stałych kosztach	Dobrowolne ubezpieczenie chorobowe jest w modelu, a OC i mienia jest ujęte w kosztach stałych
Nasycenie rynku i mocna konkurencja	Wolniejsze zdobywanie klientów	Rezerwacja online, cena wejścia poniżej mediany, zbieranie opinii od pierwszej wizyty; liczba nowych firm spada od 2022 roku (CEIDG)
Zmiana stawek ZUS i podatków od 2027 roku	Niższy zysk netto	Aktualizacja arkusza Parametry przed złożeniem wniosku, rozmowa z biurem rachunkowym

11. Zobowiązania i zastrzeżenia

Wnioskodawczyni zobowiązuje się prowadzić działalność przez okres wymagany w umowie o dotację, rozliczyć wydatki zgodnie ze specyfikacją i zachować dokumenty zakupu. Plan nie jest gwarancją wyniku: prognozy opierają się na założeniach opisanych w rozdziale 7, a każde z nich da się zmienić w arkuszu i sprawdzić skutek.

Decyzję o przyznaniu dotacji podejmuje wyłącznie urząd pracy. Ten dokument jest przykładem pracy scall.me: firma, osoba, lokal i plan są fikcyjne, a dane rynkowe i stawki 2026 są prawdziwe ze źródełami podanymi w tekście. Nie nadaje się do przepisania do wniosku, bo urząd ocenia pomysł, lokal i liczby konkretnej osoby oraz wymaga własnego formularza.

12. Źródła danych

- GUS, Bank Danych Lokalnych, Powiat m. Olsztyn: <https://bdl.stat.gov.pl/api/v1/data/by-unit/042815662000>
- CEIDG, hurtownia danych (API v3): <https://dane.biznes.gov.pl>
- Booksy, salony fryzjerskie w Olsztynie: https://booksy.com/pl-pl/s/fryzjer/4934_olsztyn

- Booksy Biz, cennik: <https://biz.booksy.com/pl-pl/cennik>
- Prowizja Boost (cennik Booksy 2026): <https://meetergo.com/pl/blog/booksy-cennik>
- kb.pl, cennik miejski, Olsztyn: <https://kb.pl/cenniki/miejskie/fryzjer/olsztyn/>
- Dun & Bradstreet o branży fryzjerskiej: <https://xyz.pl/wiecej-salonow-mniej-fachowcow-z-czym-mierzy-sie-branza-fryzjerska/>
- Rzeczpospolita, liczba salonów w dekadę: <https://pro.rp.pl/raporty-ekonomiczne/art41725071-w-dekade-liczba-salonow-piekności-sie-podwoila>
- Księgowość w Olsztynie: <https://www.amadeusz.olsztyn.pl/cennik/>, <https://www.rachlex.com.pl/cennik/>, <https://www.elita-olsztyn.pl/cennik.html>
- Ubezpieczenie OC i mienia: <https://ubezpieczenia-magro.pl/ubezpieczenie-firmy>
- Składki ZUS 2026: <https://www.zus.pl> i <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00274>
- Podatek dochodowy: <https://www.podatki.gov.pl/podatki-firmowe/pit/stawki-i-limity>
- Wydatki sfinansowane z dotacji a koszty podatkowe, interpretacja KIS z 20 czerwca 2025 r.: sygn. 0112-KDIL2-2-4011.380.2025
- Czynsz: Otodom, lokale użytkowe na wynajem 33-59 m² w Olsztynie, 4 października 2026: <https://www.otodom.pl>
- Dane zebrane w pliku rynek.md (adresy, daty, ograniczenia pomiaru).