



Czy możemy zostać przedsiębiorcami

PRZEWODNIK PO PIERWSZYM BIZNESIE



Jak zarabiać więcej, czyli **załóż firmę**

W ludzkiej naturze współistnieją dwie potężne siły: własny interes i troska o innych, a największe sukcesy odnoszą te jednostki, które wykorzystują „napęd hybrydowy” – napisał w swoim bestsellerze Adam Grant, jeden z najmłodszych w historii profesorów na legendarnym uniwersytecie „Wharton Business School”. Połączenie tych dwóch światów to właśnie największe wyzwanie związane z byciem przedsiębiorcą, a jego realizacja w najlepszym możliwym wydaniu doprowadzi do realizacji tego, co każdy z nas rozumie przez słowo „sukces” – nie ważne, czy chodzi o wielkie zyski, budowę gigantycznej firmy czy po prostu stworzenie „dzieła życia”.



Tylko... jak się za to zabrać? Na kolejnych stronach przedstawimy wszystko to, co powinieneś wiedzieć, by stać się przedsiębiorcą i z sukcesem realizować swoje marzenia.



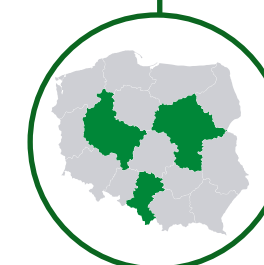
Tyle nowych działalności gospodarczych zarejestrowano w Polsce w 2024 roku



Liczba aktywnych biznesów w Polsce



tyle z nich to mikrofirmy, czyli biznesy mające roczne przychody niższe niż 2 mln euro



Najbardziej przedsiębiorcze województwa w Polsce: **mazowieckie, wielkopolskie i śląskie** (najwięcej firm w przeliczeniu na 1000 mieszkańców)



Najbardziej rozwijające się przedsiębiorczo województwa w Polsce: **podkarpackie, wielkopolskie i małopolskie** (najszybszy przyrost firm w 2023 r.)

Test przedsiębiorcy

Zanim przejdziemy do konkretów, pierwsze i podstawowe pytanie brzmi: **czy w ogóle nadajesz się na przedsiębiorcę?** Wbrew pozorom nie jest to oczywiste. W poniższym teście sprawdzisz, czy masz zadatki na to, by założyć i prowadzić własny biznes.

Pytanie 1:

Czy lubisz ryzyko i niepewność?

- ☐ a) Nie.
- ☐ b) Trochę, ale preferuję stabilność.
- ☐ c) Raczej tak, jestem gotowy na ryzyko, także finansowe.
- ☐ d) Tak, zawsze jestem gotowy na nowe doświadczenia.

Pytanie 2:

Jak dobrze radzisz sobie z zarządzaniem stresem i podejmowaniem decyzji pod presją?

- ☐ a) Zazwyczaj źle.
- ☐ b) Czasami trudno mi podjąć decyzję pod presją.
- ☐ c) Zwykle radzę sobie dobrze, ale czasami odczuwam stres.
- ☐ d) Bardzo dobrze, jestem spokojny i podejmuję najlepsze decyzje.

Pytanie 3:

Czy masz umiejętności negocjacyjne i zdolność do nawiązywania relacji?

- ☐ a) Nie mam umiejętności negocjacyjnych, ani zdolności do nawiązywania relacji.
- ☐ b) Nieco się staram, ale mam trudności w negocjacjach i nawiązywaniu relacji.
- ☐ c) Mam pewne umiejętności negocjacyjne i umiem nawiązywać relacje.
- ☐ d) Mam silne umiejętności negocjacyjne i łatwo nawiązuję relacje biznesowe.

Pytanie 4:

Czy masz umiejętności planowania i organizacji?

- ☐ a) Nie mam umiejętności planowania i organizacji.
- ☐ b) Trochę się staram, ale czasami mam trudności w planowaniu i organizacji.

Legenda: Odpowiedź

- ✓ a=0 pkt,
- ✓ b=1 pkt,
- ✓ c=2 pkt,
- ✓ d=3 pkt.

Zsumuj liczbę uzyskanych punktów.

- ☐ c) Mam pewne umiejętności planowania i organizacji.
- ☐ d) Mam silne umiejętności planowania i organizacji.

Pytanie 5:

Czy jesteś elastyczny i potrafisz szybko adaptować się do zmieniających się warunków?

- ☐ a) Nie, preferuję stabilność i nie lubię zmian.
- ☐ b) Czasami mam trudności z dostosowaniem się do zmian.
- ☐ c) Zwykle jestem elastyczny i potrafię dostosować się do zmieniających się warunków.
- ☐ d) Jestem bardzo elastyczny i potrafię z łatwością dostosować się do zmian.

Pytanie 6:

Czy jesteś gotowy poświęcić dużo czasu i wysiłku na rozpoczęcie własnego biznesu w pierwszych jego miesiącach?

- ☐ a) Nie, preferuję pracę o stałych godzinach.
- ☐ b) Czasami jestem gotowy poświęcić trochę więcej czasu.
- ☐ c) Jestem gotowy zainwestować znaczną ilość czasu i wysiłku.
- ☐ d) Jestem gotowy poświęcić większość mojego czasu i energii.

Pytanie 7:

Czy posiadasz silną motywację i determinację do osiągnięcia sukcesu w życiu?

- ☐ a) Nie jestem zbyt zmotywowany i nie mam determinacji.
- ☐ b) Czasem jestem zmotywowany, ale taki stan nie utrzymuje się długo.
- ☐ c) Jestem zmotywowany i determinowany, ale czasami odczuwam wahania.
- ☐ d) Jestem bardzo zmotywowany i nieustępliwy w dążeniu do sukcesu.

Pytanie 8:

Czy masz wystarczające środki finansowe na rozpoczęcie biznesu oraz utrzymanie siebie i swojej rodziny przez co najmniej rok?

- ☐ a) Nie mam żadnych oszczędności.
- ☐ b) Mam ograniczone oszczędności, ale mogę polegać na wsparciu innych.
- ☐ c) Mam wystarczające oszczędności, aby rozpocząć działalność przez kilka miesięcy.
- ☐ d) Mam znaczne oszczędności lub dostęp do kapitału inwestycyjnego.

Pytanie 9:

Czy masz wiedzę na temat przepisów prawnych i regulacji dotyczących prowadzenia biznesu?

- ☐ a) Nie mam żadnej wiedzy na ten temat.
- ☐ b) Mam nieznaczną wiedzę, ale nadal dużo się uczę.
- ☐ c) Mam pewną wiedzę na temat przepisów i regulacji prawnych.
- ☐ d) Mam dogłębną wiedzę na temat przepisów prawnych i regulacji.

Pytanie 10:

Czy preferujesz samodzielne podejmowanie decyzji i prowadzenie biznesu, czy też potrzebujesz wsparcia i partnerów biznesowych?

- ☐ a) Wolałbym mieć wsparcie i partnerów biznesowych.
- ☐ b) Czasami potrzebuję wsparcia, ale zazwyczaj radzę sobie samodzielnie.
- ☐ c) Mogę działać samodzielnie, ale wsparcie i partnerzy byłiby mile widziani.
- ☐ d) W pełni radzę sobie samodzielnie i preferuję samodzielne podejmowanie decyzji.



Wynik: 0-6 punktów:**„Etatowiec”**

Opis: Twoja wizja prowadzenia własnego biznesu jest nieco mętna. Wolisz zapewnić sobie wygodę i unikać ryzyka. Może lepiej poczekać na inny moment, kiedy będziesz bardziej pewny siebie i gotowy na wyzwania przedsiębiorców. Ale nie martw się, w końcu praca u kogoś też ma zalety!

**Wynik: 7-13 punktów:****„Aspirujący Amator”**

Opis: Twoje predyspozycje przedsiębiorcze są jeszcze nieco niewyraźne. Masz pewne wątpliwości i obawy, ale jednocześnie ciekawi Cię świat biznesu. Warto rozwijać swoje umiejętności, zdobywać doświadczenie i szukać wsparcia, aby lepiej przygotować się do podjęcia własnej przedsiębiorczej przygody.

motywacji i zdolności adaptacyjnych. Kontynuuj naukę, rozwijaj swoje umiejętności i przygotuj się na możliwość prowadzenia własnego biznesu w niedalekiej przyszłości. Albo poszukaj gotowego pomysłu na biznes ze wsparciem dużej firmy, np. w formie franczyzy.

Wynik: 25-30 punktów:**„Wilk Biznesu”**

Opis: Prowadzisz lub prowadziłeś już własną firmę, prawda? Posiadasz doskonałe predyspozycje do prowadzenia własnego biznesu. Twój potencjał przedsiębiorczy jest wyjątkowo wysoki, a motywacja i determinacja są Twoimi najlepszymi sprzymierzeńcami.

Pamiętaj, że ta ocena jest jedynie wynikiem testu i nie stanowi ostatecznej decyzji dotyczącej Twojej zdolności do prowadzenia własnego biznesu. To, czy jesteś gotowy by zostać przedsiębiorcą, zależy od wielu czynników, takich jak chęć podjęcia ryzyka oraz innych predyspozycji, zdolności, w tym pewności siebie....

Jeśli zdobyłeś co najmniej 7 pkt, możesz pomyśleć o założeniu biznesu franczyzowego. Znajdź tylko dobrego partnera!



Kto może zostać przedsiębiorcą?

Odkrywamy tajemnice sukcesu w świecie biznesu

Czy jesteś gotowy, by wyrwać się spod skrzydeł świata "na etacie" i wziąć sprawy we własne ręce? **Przedsiębiorczość przyciąga wiele osób, które marzą o niezależności, realizacji własnych pomysłów i finansowej swobodzie.**

Ale czy każdy jest stworzony do bycia przedsiębiorcą? W tekście prześledzimy kluczowe zagadnienia związane z prowadzeniem własnego biznesu, od analizy rynkowej po sylwetki przedsiębiorców w Polsce, a także rzeczywiste zarobki w różnych branżach.

Być przedsiębiorcą. Plusy i minusy własnego biznesu

Pierwszym krokiem w rozważaniu przedsiębiorczości jest zrozumienie zarówno korzyści, jak i wyzwań związanych z prowadzeniem własnego biznesu.



Plusy bycia przedsiębiorcą:

⊕ **Potencjał zarobkowy:** Jako przedsiębiorca masz możliwość osiągnięcia znacznie wyższych dochodów niż w tradycyjnym zatrudnieniu. Jeśli nie jesteś menedżerem wyższego szczebla albo wysokiej klasy specjalistą, nigdy nie osiągniesz takiego poziomu zarobków jak prowadząc własną firmę.

⊕ **Niezależność:** Bycie przedsiębiorcą daje Ci niezależność



Mateusz Marszałek,
franczyzobiorca prowadzący
sklep Żabka w Bytomiu

Zabka to przede wszystkim ludzie. Od samego początku spotykam się z życzliwością i wsparciem ze strony przedstawicieli sieci. To także bardzo nowoczesna organizacja, która nieustannie dostarcza franczyzobiorcom wiele narzędzi ułatwiających prowadzenie biznesu. Nie jesteśmy zdani na siebie, jeśli chodzi o dostawy towaru, naprawę sprzętu czy kontrolę procesów zachodzących w naszych sklepach.

i kontrolę nad swoim czasem, decyzjami i sposobem prowadzenia biznesu oraz przestrzeń do samorealizacji.

- + Rozwój osobisty:** Prowadzenie własnego biznesu to nieustanna nauka i rozwój. Wyzwania, które napotkasz, pomagają poszerzać swoje umiejętności, zdobywać doświadczenie i rozwijać się jako osoba.
- + Kreatywność i innowacje:** Jako przedsiębiorca masz możliwość wykorzystywania swojej kreatywności i wprowadzania innowacyjnych rozwiązań na rynek. Możesz tworzyć coś nowego i unikalnego, przyciągając klientów i budując swoją markę.
- + Satysfakcja z osiągnięć:** Sukcesy w prowadzeniu własnego biznesu przynoszą ogromną satysfakcję i poczucie spełnienia. Realizacja swoich celów i dostrzeganie wzrostu swojego biznesu jest niezwykle motywujące.

Minusy bycia przedsiębiorcą:

- ⊖ Niepewność finansowa:** Bycie przedsiębiorcą niesie ze sobą ryzyko finansowe. Biznes może nie odnosić sukcesu, co wiąże się z możliwością utraty zainwestowanych środków i poniesienia strat.
- ⊖ Nienormowany czas pracy:** Przedsiębiorcy często mają nienormowany czas pracy, szczególnie na początku, kiedy stawiają swój biznes na nogi. Wielu z nich poświęca także wieczory czy weekendy na rozwijanie biznesu.
- ⊖ Odpowiedzialność:** Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za wszystkie aspekty swojego biznesu, włączając w to zarządzanie pracownikami, marketingiem, obsługą klienta, a także za spełnienie wszelkich wymagań prawnych i podatkowych.
- ⊖ Stres i presja:** Prowadzenie własnego biznesu wiąże się często z większym stresem, niż praca na etacie. Musisz podejmować szybkie decyzje, radzić sobie z problemami i utrzymywać równowagę między różnymi aspektami działalności.
- ⊖ Brak pewności:** Biznesy są narażone na zmienne warunki rynkowe i konkurencję. Nie ma pewności co do przyszłości, dlatego przedsiębiorcy muszą być elastyczni i gotowi na adaptację w celu zachowania konkurencyjności.

Długie godziny pracy, odpowiedzialność i presja... ale za to jakie możliwości rozwoju i zarobku!

Kto odnosi sukces w przedsiębiorczości?

Typowy przedsiębiorca w Polsce

Nie ma jednego wzorca przedsiębiorcy, ale istnieją pewne cechy, które często się powtarzają u tych, którzy osiągają sukces w biznesie. Są to m.in.:

✔ **Determinacja:** Przedsiębiorcy muszą być niezwykle zdeterminowani i gotowi do pokonywania przeszkód. Droga do sukcesu w biznesie jest pełna wyzwań, a determinacja oraz zaangażowanie pomagają przetrwać trudne czasy i utrzymać ciągłość działania. To cecha, która popycha przedsiębiorców do działania, nawet w obliczu niepowodzeń.

✔ **Odporność na ryzyko:** Biznes to ryzyko, i przedsiębiorcy muszą być gotowi na podejmowanie ryzyka oraz zarządzanie nim. Odporność na ryzyko pozwala na podejmowanie śmiałych decyzji, eksplorowanie nowych możliwości



i innowacyjne podejście do rozwiązywania problemów.

✔ **Przedsiębiorcza postawa:** Posiadanie przedsiębiorczej postawy oznacza bycie proaktywnym, zaradnym

i kreatywnym. Przedsiębiorcy szukają okazji, tworzą nowe narzędzia i podejmują działania, zamiast czekać na gotowe rozwiązania. To pozwala na wykorzystanie szans i wyprzedzenie konkurencji.

✔ **Umiejętność zarządzania czasem:**

Przedsiębiorcy muszą być dobrze zorganizowani i umieć efektywnie zarządzać swoim czasem. Mają wiele obowiązków do wykonania i zadań do zrealizowania. Umiejętność priorytetyzacji i planowania jest kluczowa, aby utrzymać produktywność i skuteczność.

✔ **Zdolności przywódcze:** Przedsiębiorcy często pełnią rolę liderów, zarządzając zespołami i inspirując innych do osiągnięcia celów. Zdolności przywódcze, takie jak umiejętność komunikacji, motywacji, delegowania zadań i rozwiązywania konfliktów, są niezbędne do skutecznego zarządzania zespołem.

✔ **Skuteczność w budowaniu relacji:**

Przedsiębiorcy muszą umieć nawiązywać i utrzymywać dobre relacje z klientami, partnerami biznesowymi i pracownikami. Umiejętność komunikacji interpersonalnej, empatia i umiejętność słuchania są kluczowe

dla skutecznego budowania relacji biznesowych.

✔ **Zaangażowanie i pasja:** Przedsiębiorcy, którzy są zaangażowani i pasjonują się tym, co robią, mają większą motywację do pracy i osiągnięcia sukcesu. Pasja napędza ich do ciągłego rozwoju, innowacji i doskonalenia swoich umiejętności.

✔ **Umiejętność radzenia sobie ze stresem:** Prowadzenie biznesu może być stresujące, dlatego przedsiębiorcy muszą być w stanie radzić sobie ze stresem i zachować zdrowy balans między życiem zawodowym, a prywatnym. Umiejętność zarządzania stresem i utrzymania równowagi w trudnych sytuacjach jest niezwykle ważna dla utrzymania efektywności i dobrej kondycji psychicznej.

✔ **Samodyscyplina:** Przedsiębiorcy muszą mieć silną samodyscyplinę, aby realizować cele oraz predyspozycje personalne. Samodyscyplina pomaga

w utrzymaniu wysokiej jakości pracy i zapobieganiu rozpraszaniu.

✔ **Elastyczność:** Biznesy i rynek są dynamiczne, dlatego przedsiębiorcy muszą być elastyczni i gotowi na zmiany. Umiejętność adaptacji do nowych warunków, trendów i potrzeb rynkowych jest kluczowa dla utrzymania konkurencyjności.

**Odpowiednie
cechy charakteru
i predyspozycje
ułatwią ci zostanie
przedsiębiorcą.
Bez nich... też
możesz dać radę,
ale musisz być
zdeterminowany!**

Franczyza jako start **w przedsiębiorczość:** Otwórz swoje drzwi do biznesu

Marzysz o własnym biznesie, ale boisz się niepowodzenia? Franczyza może być dla Ciebie idealnym rozwiązaniem! Franczyza to model biznesowy, który umożliwia rozpoczęcie działalności gospodarczej pod znaną i uznawaną marką. W tym artykule przyjrzymy się, dlaczego franczyza może być doskonałym startem w przedsiębiorczość oraz jakie korzyści i wyzwania niesie za sobą ten model biznesowy.

Franczyzobiorca prowadzi własny biznes, ale korzysta ze wsparcia partnera



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Czym jest franczyza?

Franczyza to umowa pomiędzy francyzodawcą (właścicielem marki) a francyzobiorcą (przedsiębiorcą), na podstawie której francyzobiorca uzyskuje licencję na korzystanie z marki, know-how, wsparcie

i sprawdzony model biznesowy. Francyzobiorca działa jako indywidualny przedsiębiorca, prowadząc własną jednostkę biznesową, ale korzystając z wiedzy i doświadczenia francyzodawcy.



Ile możesz zarobić jako przedsiębiorca?

Kwestia zarobków jest ważnym czynnikiem, który wpływa na decyzję o założeniu własnego biznesu.

W

edług danych GUS, najbardziej dochodowymi branżami

w Polsce są m.in. IT, medycyna i farmacja, finanse i usługi dla biznesu. W tych branżach potencjalne zarobki mogą być znacznie wyższe niż w innych, ale wymagają one mocno specjalistycznej wiedzy. Da się zarobić także w innych, np. handlu. Tu "próg wejścia" jest niższy, a okazji na zysk całkiem dużo. Trzeba jednak pamiętać, że zarobki przedsiębiorców zależą od wielu czynników, takich jak konkurencja, umiejętności zarządzania finansami, skuteczność marketingu i inne. Nie do końca wiadomo co jest regułą,



ale jedynie orientacyjnym wyznacznikiem potencjalnych zarobków. Własna działalność gospodarcza to nie tylko marzenie o niezależności i finansowej wolności, ale także wyzwanie pełne przygód. Sukces w biznesie zależy od wielu czynników, takich jak predyspozycje, cechy osobowo-

ści, umiejętności zarządzania i wybór odpowiedniej branży. Dlatego przed rozpoczęciem własnej przedsiębiorczej przygody warto dobrze się zastanowić, czy posiadasz niezbędne umiejętności i gotowość do podjęcia tego ryzyka.

Korzyści franczyzy

Franczyza oferuje wiele korzyści, szczególnie dla początkujących przedsiębiorców. Oto kilka najważniejszych:

- ✓ **Znana marka:** Wystartowanie pod rozpoznawalną marką może zapewnić większe zaufanie klientów i ułatwić zdobycie nowych. Franczyza daje dostęp do marki, która już zdobyła uznanie na rynku.
- ✓ **Wsparcie i szkolenia:** Francyzodawcy często oferują wsparcie w zakresie szkoleń, zarządzania i marketingu. Możesz skorzystać z wiedzy i doświadczenia ekspertów w branży, co może znacząco skrócić czas potrzebny na osiągnięcie sukcesu.
- ✓ **Gotowy model biznesowy:** Franczyza dostarcza sprawdzony model biznesowy, który został przetestowany i udowodnił swoją skuteczność. Nie musisz tworzyć wszystkiego od podstaw – otrzymujesz gotowe rozwiązania.

✓ **Siła zakupowa:** Dzięki potężnej sieci franczyzowej są większe możliwości negocjacji z dostawcami

✓ **Niski wkład własny:** W porównaniu do całkowicie własnego biznesu, nie musisz mieć olbrzymich środków finansowych.



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Wyzwania franczyzy

Oczywiście, franczyza to również wyzwania, które warto wziąć pod uwagę:

Koszty początkowe: Rozpoczęcie franczyzy może wymagać inwestycji finansowej, która obejmuje opłaty licencyjne, zakup sprzętu i wyposażenia oraz opłaty początkowe.

Ograniczenia działania: Decydując się na dołączenie do franczyzy zgadzasz się wdrażanie zasad i reguł obowiązujących w sieci. Franczyza oznacza bowiem stosowanie tych samych standardów u wszystkich partnerów biznesowych.

Zależność od marki: Podjęcie decyzji o franczyzie oznacza, że jesteś zależny od marki francyzodawcy. Jeśli marka ucierpi z powodu złej reputacji lub problemów finansowych, może to wpłynąć na Twoje przedsiębiorstwo.

Franczyza jest doskonałą opcją dla tych, którzy chcą rozpocząć własny biznes, ale potrzebują wsparcia i sprawdzonego modelu biznesowego. Otwiera drzwi do świata przedsiębiorczości, zapewniając dostęp do znanej marki, szkoleń, wsparcia i siły zakupowej. Jednak zanim podejmiesz decyzję o franczyzie, ważne jest, aby dokładnie zrozumieć zarówno korzyści, jak i wyzwania, jakie niesie za sobą ten model biznesowy. Porozmawiaj z innymi francyzobiorcami i skonsultuj się z prawnikiem, aby upewnić się, że franczyza jest odpowiednim rozwiązaniem dla Ciebie. Franczyza może być idealnym startem w przedsiębiorczość, otwierając drzwi do sukcesu i dając Ci solidne podstawy do rozwoju własnego biznesu przy wsparciu partnera.



Joanna Kacprzak,
francyzobiorczyni sieci Żabka

Własny biznes to wiele obowiązków: trzeba zadbać o marketing, logistykę, komunikację w mediach społecznościowych. Samodzielnie trudno to wszystko ogarnąć. W Żabce dostajemy gotowe narzędzia i rozwiązania, dzięki czemu mogę skupić się na kliencie i codziennym prowadzeniu sklepu. Na start inwestycja jest niewielka, a sklep otrzymujemy „pod klucz”. To duże ułatwienie, zwłaszcza dla osób młodych, które dopiero zaczynają prowadzić własny biznes. Dostajemy kompleksowe wsparcie i realne poczucie bezpieczeństwa.

Franczyza z Żabką

Jakie korzyści możesz odnieść?

- Sklepy Żabka to jeden z najbardziej rozpoznawalnych szyldów w Polsce!
- Stabilna firma - **działa od ponad 27 lat** i współpracuje z ponad 10 000 franczyzobiorców
- w 2025 roku prawie 84% franczyzobiorców Żabki osiągnęło miesięczny przychód w wysokości co najmniej **30 tys. złotych** lub więcej.
- Bez obaw o powodzenie Twojego biznesu – mamy na to specjalne **ubezpieczenie Polisa na Biznes** chroniące na wypadek **niepowodzenia biznesu**
- Dostęp do najbardziej rozwiniętego technologicznie systemu do zarządzania sklepem **z poziomu jednej aplikacji**
- Sklep bez konieczności wydania olbrzymich pieniędzy na start
- **Pełne wsparcie:** od uruchomienia sklepu, przez jego prowadzenie aż po niespodziewane sytuacje, takie jak awarie sprzętu
- Merytoryczne, bezpłatne szkolenia



Własny biznes czy franczyza?

Porównanie



Argumenty za prowadzeniem niezależnego, własnego biznesu:

+ Kreatywność i swoboda:

Własny biznes daje możliwość pełnego wykorzystania swojej kreatywności i wprowadzania innowacyjnych rozwiązań. Możesz samodzielnie podejmować decyzje i kształtować swoją firmę według własnej wizji.

+ Pełna kontrola:

Prowadzenie własnego biznesu daje pełną kontrolę nad wszystkimi aspektami działalności, takimi jak: strategia, księgowość, marketing, kwestie prawne, zatrudnienie pracowników i zarządzanie finansami. Nie musisz podporządkowywać się wytycznym i procedurom franczyzodawcy.



+ Możliwość większych zysków:

Sukces własnego biznesu może przynieść większe zyski w porównaniu do franczyzy (choć nie jest to pewne). Możesz samodzielnie kontrolować koszty, ustalać ceny i zarządzać finansami, co może prowadzić do większej rentowności.

+ Budowanie własnej marki:

Własny biznes daje możliwość

budowania własnej marki i budowania lojalności klientów w oparciu o unikalne wartości i cechy Twojej firmy. Możesz tworzyć świadomość marki i kreować jej wizerunek.

+ Elastyczność:

Prowadząc własny biznes możesz swobodnie dostosowywać go do zmieniającej się sytuacji. Wszystko jest pod twoją kontrolą!

+ Własna sieć dostawców i partnerów:

Własny biznes daje możliwość wyboru dostawców i partnerów biznesowych, co może prowadzić do lepszych umów handlowych i większego wyboru asortymentu. Dotyczy to lokalnych kontrahentów, bo jeśli współpracujesz wewnątrz dużej sieci, pozycja negocjacyjna z popularnymi producentami jest silniejsza.

+ Satysfakcja z budowania czegoś od zera:

Prowadzenie własnego biznesu daje ogromną satysfakcję z tworzenia



czegoś od podstaw i widzenia sukcesu, który jest wynikiem własnej pracy i determinacji. To poczucie spełnienia może być niezastąpione. Tak samo jest we franczyzie, przy czym w jej przypadku jesteś częścią sukcesu większej całości, czasem dziesiątek tysięcy ludzi.

- + Długoterminowa perspektywa:** Możesz skoncentrować się na budowaniu trwałej wartości. Możesz rozwijać swoją firmę zgodnie z własnym tempem i planem, mając na uwadze długofalowe cele i strategię.
- + Niezależność i dziedziczenie:** Własny biznes daje możliwość stworzenia dziedzictwa, które można przekazać następnym pokoleniom. Możesz zbudować firmę, która będzie trwać dłużej niż Twoje własne zaangażowanie, tworząc spuściznę dla przyszłych pokoleń.

+ Argumenty za prowadzeniem franczyzy:

- + Znana marka i sprawdzony model biznesowy:** Franczyza daje dostęp do znanej marki i sprawdzonego modelu biznesowego, co może pomóc w przyciąganiu klientów i skróceniu drogi do sukcesu.
- + Szybszy start:** Franczyza umożliwia szybszy start biznesu w porównaniu do budowy własnej firmy od podstaw. Wszystkie podstawowe elementy, takie jak branding, procedury operacyjne i dostawcy, są już ustalone, co przyspiesza proces rozpoczęcia działalności.
- + Wsparcie i szkolenia:** Francyzodawca często oferuje wsparcie i szkolenia w zakresie zarządzania, marketingu, sprzedaży itp. Możesz skorzystać z wiedzy i doświadczenia francyzodawcy oraz z udostępnionych narzędzi, materiałów czy bezpłatnych szkoleń.



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

- + Siła zakupowa i negocjacje:** Jako część sieci francyzowej możesz korzystać z lepszych warunków zakupu. W odróżnieniu od własnej działalności, nie musisz się tym zajmować, bo robi to za Ciebie sztab specjalistów, którzy umieją rozmawiać z dużymi dostawcami.
- + Minimalizacja ryzyka:** Możesz uniknąć wielu błędów, które inni przedsiębiorcy mogą popełnić na początku działalności.

+ Wiedza branżowa i doświadczenie:

Francyzodawca posiada wiedzę branżową i doświadczenie, które może przekazać franczyzobiorcy. To cenne źródło informacji, które pomaga uniknąć typowych pułapek i błędów w danej branży.

+ Reklama i marketing:

Jako franczyzobiorca możesz korzystać z reklamy i działań marketingowych, które są prowadzone na poziomie sieci franczyzowej. To może pomóc w budowaniu świadomości marki i przyciąganiu klientów.

+ Współpraca i wymiana doświadczeń:

Jako część sieci franczyzowej możesz mieć możliwość współpracy i wymiany doświadczeń z innymi franczyzobiorcami. Możesz uczyć się od innych i korzystać z synergii w ramach sieci.

+ Ciągłe wsparcie i aktualizacje:

Francyzodawca zapewnia stałą pomoc i nowe rozwiązania w zakresie operacyjnym, marketingowym i innych

obszarach. To oznacza, że możesz korzystać z nowych narzędzi i rozwiązań technologicznych, które zapewniają przewagę konkurencyjną.

+ Mniejsza szansa na niepowodzenie: Franczyza ma mniejsze ryzyko

niepowodzenia niż prowadzenie własnego biznesu od podstaw. Opierając się na sukcesie marki, istnieje większa pewność, że twoja firma ma również potencjał na osiągnięcie sukcesu na rynku.



Zanim zaczniesz **biznes**

Przygotowanie biznesplanu: Klucz do sukcesu w każdej działalności.



Niezależnie od tego, jaką branżą się interesujesz, czy to jest produkcja rękawiczek na zamówienie czy restauracja z nietypowym menu, dobrze opracowany biznesplan jest nieodłącznym elementem sukcesu. To on pozwala na dokładną ocenę perspektyw i rentowności biznesu oraz pomaga uniknąć pułapek, które mogą prowadzić do porażki. W tym ar-

tykule odkryjemy tajniki przygotowania biznesplanu i dowiemy się, co powinno się w nim uwzględnić, aby osiągnąć sukces. Skupimy się również na sztuce analizy rynku, konkurencji oraz identyfikacji mocnych i słabych stron biznesu. Na przykładach z życia pokażemy, jak ustrzec się przed wejściem w nieopłacalne przedsięwzięcia.

Zakładając całkowicie niezależny biznes, **musisz liczyć się z dużymi kosztami na start.** Zatowarowanie małego sklepu kosztuje nawet **150 tys. złotych, bez kosztu wyposażenia**



Przygotowanie biznesplanu

Przygotowanie biznesplanu to kluczowy krok na drodze do założenia i prowadzenia udanego biznesu. To dokument, który opisuje cele, strategię, plany finansowe i działania, które będą podejmowane w celu osiągnięcia sukcesu. Istnieje wiele podejść do opracowania biznesplanu, ale oto kilka punktów, które warto uwzględnić:

1. Wizja i cele:

• Zdefiniuj, jakie są cele Twojego biznesu i jak widzisz jego przyszłość. Określ, jakie wartości chcesz dostarczyć klientom i jak zamierzasz się wyróżnić na rynku.

2. Analiza rynku:

• Przeprowadź gruntowną analizę rynku, aby zrozumieć jego dynamikę, trendy i potencjalne możliwości. Zidentyfikuj grupę docelową i dowiedz się, czego oczekują od produktów lub usług, które zamierzasz oferować.

3. Konkurencja:

• Zbadaj konkurencję w Twojej branży. Zidentyfikuj innych graczy na rynku i przeanalizuj ich produkty/usługi,

strategie marketingowe i ceny. Zastanów się, w jaki sposób możesz się wyróżnić i skutecznie konkurować.

4. Analiza SWOT:

• Przeprowadź analizę SWOT, identyfikując mocne i słabe strony Twojego biznesu, a także szanse i zagrożenia, związane z otoczeniem rynkowym. To pomoże Ci zrozumieć swoje atuty i wyzwania, oraz opracować strategię zarządzania nimi.

5. Plan marketingowy:

• Opracuj plan marketingowy, który obejmuje strategię promocji, dystrybucji i cen. Określ, jak zamierzasz dotrzeć do swojej grupy docelowej i jakie kanały marketingowe będziesz wykorzystywać.

6. Plan finansowy:

• Przygotuj plan finansowy, uwzględniając prognozy przychodów, kosztów, rentowności i przepływu gotówki. Zidentyfikuj źródła finansowania i określ, w jaki sposób będziesz kontrolować koszty i zarządzać finansami.

7. Skalowalność i perspektywy:

• Zastanów się nad tym, jak Twój biznes może rozwijać się w przyszłości i jakie są potencjalne możliwości skalowania. Przyjrzyj się trendom i prognozom w Twojej branży i uwzględnij je w swoim planie.

Podsumowanie

Przygotowanie biznesplanu to nieodłączny element sukcesu w rozpoczęciu i prowadzeniu biznesu. Opracowanie biznesplanu pozwala na dogłębne zrozumienie rynku, konkurencji, a także własnych mocnych i słabych stron. Analiza rynku i unikanie biznesów bez perspektyw są kluczowe dla osiągnięcia sukcesu. Pamiętaj, że biznesplan to dokument "żywy", który należy regularnie aktualizować, dostosowując go do zmieniających się warunków rynkowych i biznesowych. Przygotowanie solidnego biznesplanu jest drogą do sukcesu, zapewniającą solidne fundamenty dla Twojej firmy.

1) PWC: <https://www.pwc.pl/pl/media/2022/2022-07-11-do-2027-wartosc-rynku-e-commerce-w-polsce-wzrosnie-o-ponad-94-mld-zl-do-187-mld-zl>.

2) BCG: <https://pap-mediroom.pl/nauka-i-technologie/dokad-zmierzamoda-cyfrowa-analiza-boston-consulting-group-i-vogue-polska>



Jak stworzyć biznesplan?

Przykłady

Przejdźmy z teorii do praktyki. Prześledzimy dwa, przykładowe biznesplany – jeden dla biznesu w świecie online, drugi dla biznesu „stacjonarnego”. Będą to biznesplany skrótowe, zazwyczaj taki dokument powinien zawierać nawet kilkanaście czy kilkadziesiąt stron – każdy punkt powinien być dogłębnie przeanalizowany.



FOT. SHUTTERSTOCK

PRZYKŁADOWY BIZNESPLAN.

Własny e-sklep „NoweUżywane.pl”

➔ WIZJA I CELE:

Sklep ma za zadanie wykorzystać nowe trendy do budowy dominującego w Polsce podmiotu działającego na pograniczu B2B i B2C. Tradycyjny B2C spotkałby się z olbrzymią konkurencją najróżniejszych podmiotów, tym bardziej, że marżowość biznesu jest niska. Dodatkowo, rynek odzieży używanej jest mocno nastawiony na bezpośrednią wymianę między klientami, bez udziału zewnętrznych podmiotów (z wyłączeniem aplikacji typu Vinted). Potencjał istnieje na połączeniu tych światów. Zadaniem firmy będzie kontakt ze sklepami oraz e-sklepami, które otrzymują zwroty towarów od klientów – odkupienie ich po niskich cenach, a następnie dalsza odsprzedaż już bezpośrednio w modelu B2C. Dodatkowo w ten sposób możliwe będzie odsprzedawanie ubrań, których kolekcja została zdjęta ze sprzedaży, a one pozostały niesprzedane.

➔ ANALIZA RYNKU

Jak wynika z badań PWC, rynek e-commerce będzie nadal rósł. Ten trend utrzymuje się od lat, ale mocnego wzrostu nabrał w czasie pandemii. W 2024 roku odnotowujemy stabilny wzrost, choć w niektórych obszarach są spadki. Szacuje się, że do 2027 roku rynek będzie wart 187 mld złotych. Mowa tu wyłącznie o Polsce, ale działalność w e-commerce daje możliwość ekspansji międzynarodowej przy stosunkowo niskich kosztach pierwotnej inwestycji. Badania PWC pokazują, że najszybciej rosnącymi rynkami będą: moda (wzrost o 21 mld złotych), elektronika (19 mld złotych) oraz zdrowie i uroda (11 mld złotych).

Na tym tle imponująco wygląda rynek odzieży używanej. Jak wynika z badania Boston Consulting Group, roczny obrót na rynku odzieży używanej wynosi 120 miliardów dolarów rocznie. W ciągu zaledwie dwóch lat uległ on potrojeniu! Wynika to z czynników

ekonomicznych, ale i społecznych – widać dużą modę na zakup tanich, choć markowych ubrań – szczególnie wśród młodych.

➔ KONKURENCJA.

Na rynku działają następujące platformy:

- ✓ **Vinted** – największy na świecie podmiot, platforma do wystawiania używanych ubrań

- ✓ **Less** – polska marka, działająca na podobnej zasadzie jak Vinted

- ✓ **Lokalne serwisy internetowe**, np. SecondMax, Kamaciuch, etc. Opierają się na przeniesieniu tradycyjnych lumpeksów do internetu

- ✓ **Międzynarodowe serwisy** internetowe. Mało obecne w Polsce ze względu na marżowość biznesu

➔ KOSZTORYS:

Założenie e-sklepu: koszt domeny oraz stworzenia strony w serwisie Wordpress: do kilku tys. zł

- Zakup sprzętu: aparat fotograficzny z oświetleniem, przygotowanie miejsca

w mieszkaniu, inne wydatki techniczne: 5 tys. zł

- Zakup pierwszej partii ubrań: 10 tys. zł
- Miesięczne koszty utrzymania biznesu: 3,3 tys. zł
- ZUS, księgowość, inne wydatki formalne: 2 tys. zł
- Utrzymanie techniczne serwisu, w tym prace nad rozwojem w I etapie: 300 zł
- Promocja serwisu, np. na mediach społecznościowych: 1 tys. zł
- Założenie: marża 30% na sprzedanym ubraniu
- Konieczny, miesięczny obrót, do pokrycia kosztów: 11 tys. zł

**Średnia cena ubrania: 60 zł,
konieczna, minimalna miesięczna
liczba sprzedanych ubrań: 184**

- Posiadane oszczędności: 50 tys. zł
- Czas uzyskania rentowności: 10 miesięcy

Przykładowy biznesplan dla lokalnego sklepu

Sklep stacjonarny o powierzchni 80 mkw.

➔ WIZJA I CELE:

To będzie firma rodzinna, której celem jest poprawa standardu życia. Chcemy zwiększyć dostępność artykułów spożywczych w naszej okolicy, ze względu na brak takiego sklepu. Potrzebne będzie odpowiednie zatowarowanie w artykuły, których potrzebują mieszkańcy średniego miasta.

➔ ANALIZA RYNKU I KONKURENCJI:

W okolicy (zasięg to 15 minut "piechotą") są dwa sklepy spożywcze. Jeden to starszy i słabiej zaopatrzony punkt. Drugi to średniej wielkości market, w którym są długie kolejki. To szansa, jeśli tylko obsługa klienta będzie na najwyższym poziomie, a asortyment dobrze dopasowany.

Konieczne nakłady finansowe „na start” dla założenia małego sklepu stacjonarnego o powierzchni 80 mkw.: 80 tys. zł, w tym:



- Zakup wyposażenia: lodówki, chłodnie, meble, koszyki: 30 tys. zł
- Dostosowanie lokalu: 10 tys. zł
- Wyposażenie cyfrowe, np. kasa fiskalna, terminal płatniczy, komputer: 5 tys. zł
- Pierwsze zatowarowanie: 30 tys. zł
- Kampania promocyjna na start: 2 tys. zł
- Inne wydatki: 3 tys. zł
- Miesięczne koszty utrzymania sklepu: 25 tys. zł
- Wynajem lokalu: 5 tys. zł

- Koszt mediów, w tym wody i energii elektrycznej: 3 tys. zł
- Leasing pojazdu, paliwo: 2 tys. zł
- Koszt pracowników (3 osoby): 12 tys. zł
- Wymiana mebli/sprzętu (średniomiesięcznie): 1 tys. zł
- Materiały promocyjne: 1 tys. zł
- Inne wydatki (np. księgowość): 1 tys. zł

Potencjał lokalizacji:

- Liczba mieszkańców w promieniu 2km: 5 000
- Liczba pojazdów, które dobowo przejeżdżają obok lokalizacji: 2 000
- Niedaleka odległość od szkoły i parku z placem zabaw



FOT. SHUTTERSTOCK

Dane rynkowe:

- Przeciętna wartość koszyka w małym sklepie (dane dostępne na rynku): 60 zł
- Przeciętna marżowość (założenie: duży udział produktów świeżych): 15%
- Miesięczna liczba klientów, niezbędna do utrzymania rentowności: 2,8 tys. (optymalnie 3 tys.)
- Dodatkowe źródła przychodu: Zamówienia specjalne dla klientów; dostawy zakupów do lokalnych klientów

Jak to osiągnąć?

- Materiały promocyjne, np. plakaty informujące o promocjach
- Aktywna obecność w internecie – lokalne portale, media społecznościowe
- Wsparcie rodziny w niedziele niehandlowe, np. akcje outdoorowe
- Rozwój oferty, np. gastronomia
- Poszukiwanie najtańszych źródeł produktów (hurtownie spożywcze, lokalni producenci), nastawienie na jakość artykułów świeżych (lokalni rolnicy oraz piekarnia)



Zagrożenia:

- Wysokie ceny zakupu produktów/towarów -> wysokie ceny sprzedaży w porównaniu do konkurencji -> niedotrzymanie oczekiwanej liczby klientów,
- Stały wzrost kosztów biznesu, szczególnie energii elektrycznej oraz koszt pracowników,
- Konkurencja, np. dyskonty



Własny biznes od zera

W poprzednich rozdziałach przedstawiliśmy podstawowe informacje, które powinny pomóc Ci zrozumieć, z czym wiąże się założenie własnego biznesu. Teraz przejdźmy do praktyki i omówmy, jak krok po kroku założyć własną firmę:

KROK 1:

Pomysł na biznes

Nie otworzysz biznesu, jeśli nie będziesz wiedział, co chcesz robić. Pomysł to absolutna podstawa – niezależnie od tego, czy chcesz tworzyć nowe aplikacje czy też prowadzić sklep lub świadczyć jakieś usługi. Posiadanie pomysłu oczywiście nie wystarczy. Drugi etap to jego krytyczna weryfikacja. Może ci się wydawać, że naprawa obuwia to praca twoich marzeń, ale... czy jest to biznes, z którego można się utrzymać? Nie wiadomo, to trzeba sprawdzić. Najprostsza rzecz to policzenie kosztów – wynajem lokalu, zakup sprzętu, miesięczne koszty prowadzenia takiego biznesu. Pamiętaj też o samych zarobkach – uzyskanie minimalnej rentowności nic nie da, jeśli po miesiącu nie będziesz miał



za co opłacić rachunków za swoje, prywatne mieszkanie - nie mówiąc już o lokalu w którym prowadzić działalność.

Koszty da się określić, ale jak policzyć potencjalne przychody? Zależy od biznesu – np. możesz konsultować się z osobami, które prowadzą już taką działalność; możesz przeanalizować raporty rynkowe

albo przeprowadzić wywiad biznesowy – poświęcając kilka dni na obserwowanie liczby kupujących u konkurencji lub też dowiadując się „pocztą pantoflową”. Taka ocena przychodów nie jest optymalna, zwłaszcza, że nowy biznes potrzebuje określonego czasu na rozwinięcie skrzydeł i pozyskanie lojalnych klientów. Dlatego zastosuj duże widełki, jeśli istnieje realne ryzyko, że taki biznes nie będzie rentowny, poszukaj innego pomysłu.

Podsumowując, stwórz wewnętrzny biznesplan i poddaj go krytyce.

KROK 2:

Przygotowanie formalne

Założmy, że widzisz wielką szansę. Żeby wystartować z własnym biznesem w Polsce, niemal zawsze potrzebne jest zarejestrowanie działalności gospodarczej. Dziś nie jest to absolutnie problem, istnieje centralna strona Biznes.gov.pl,



na której możesz przeprowadzić zdalny proces rejestracji firmy.

WAŻNE!

Obowiązek rejestracji działalności gospodarczej nie dotyczy osób, które obok spełnienia kilku warunków nie mają przychodów z działalności przekraczających około 3,5 tys. złotych miesięcznie. Wykorzystaj to do „przetestowania biznesu”

Każda osoba pełnoletnia może prowadzić działalność gospodarczą, ale niektóre biznesy są dostępne tylko po uzyskaniu stosownych zgód albo pozwoleń. Niektóre wymagają także specjalnych koncesji lub licencji. Upewnij się, czy twoja działalność będzie ich wymagała.

Przy rejestracji firmy musisz podać kilka informacji. Pierwsza i podstawowa, to nazwa firmy. Pamiętaj – musi się w niej znaleźć twoje imię i nazwisko w mianowniku. Dodatkowo możesz dodać inne słowa. Podczas rejestracji musisz także podać

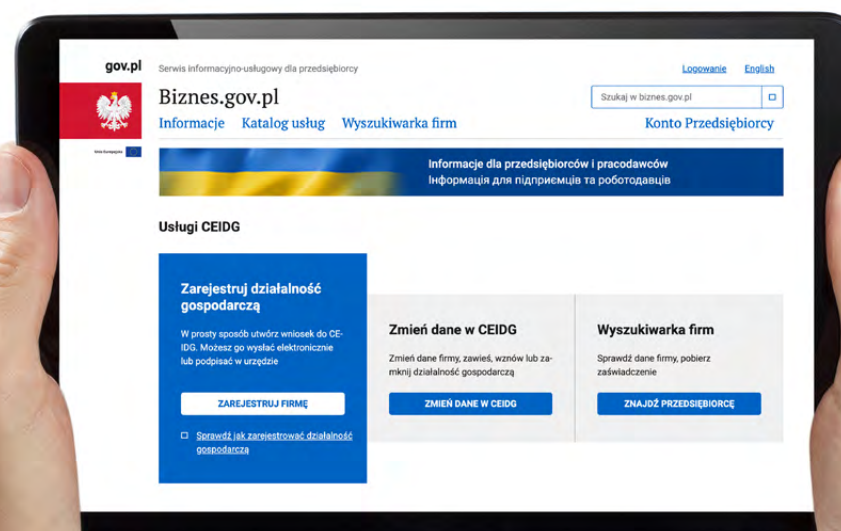
adres firmy – może to być adres lokalu, twoje miejsce zamieszkania albo adres biura. Dodatkowo w systemie możesz umieścić adres prowadzenia działalności gospodarczej, jeśli jest to np. sklep albo konkretny punkt usługowy.

Pamiętaj, że rejestrując działalność pod danym adresem, musisz mieć do niego jakiś tytuł prawny – np. własność albo umowę najmu. Kolejna rzecz przy rejestracji to podanie kodu PKD, czyli Polskiej Klasyfikacji Działalności. Obowiązkowe jest podanie jednego, głównego. Znajdź go np. na stronie biznes.gov.pl/pl/tabela-pkd

WAŻNE!

Podanie odpowiedniego kodu głównego jest istotne, wiąże się to np. z obowiązkiem posiadania (lub nie) kasy fiskalnej albo, jak pokazała pandemia COVID-19 i tarcze antykryzysowe, dostęp do programów pomocowych

Co do zasady kod główny to ten, który odpowiada działalności, z której będziesz czerpał największe przychody. Obok głównego kodu możesz podać kody dodatkowe. Tu liczba nie jest ograniczona, możesz podeiść do tego dość swobodnie.



Podczas rejestracji musisz podać także formę opodatkowania dochodów – np. skala podatkowa, podatek liniowy, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

..... **WAŻNE!**

Mimo, że do prowadzenia biznesu w Polsce nie jest wymagane posiadanie księgowego, to w ostatnich latach, po kolejnych ważnych zmianach prawno-podatkowych, jest to niezbędne – jeśli tylko prowadzisz jakiegokolwiek biznes z ambicjami. Najbardziej rozsądnym krokiem jest znalezienie dobrego księgowego jeszcze przed rejestracją firmy. Taki specjalista doradzi Ci w wielu praktycznych kwestiach, jak rejestracja do VAT czy formy rozliczania się z ZUS-em

KROK 3:

Ważne decyzje formalne

Wcześniej informowaliśmy o kwestii księgowego. To osoba, która pomoże np. przy



podjęciu decyzji o tym, czy rejestrować się do VAT albo jak rozliczać się z ZUS-em. W tym poradniku pomijamy te tematy, są one dość skomplikowane i warto skonsultować się ze specjalistami.

Do prowadzenia działalności gospodarczej potrzebne jest także posiadanie rachunku firmowego. To szczególnie ważne

dziś – kiedy istnieje mechanizm „podzielonych płatności”. Dodatkowo, obecnie każda transakcja między przedsiębiorcami przekraczająca 15 tys. zł (bez względu na liczbę płatności) nie może być gotówkowa. Który bank wybrać? To już indywidualna decyzja. Sprawdź przede wszystkim koszty związane z prowadzeniem takiego rachunku.



Jak otworzyć firmę z Żabką?

Żabka Polska już od 27 lat umożliwia otworzenie własnego biznesu w pięciu bardzo prostych krokach. Co należy zrobić, by z nich skorzystać?

- ✓ **Formularz.** Wypełnij go na stronie franczyza.zabka.pl
- ✓ **Pierwszy kontakt.** Przedstawiciel sieci skontaktuje się z Tobą i omówi podstawowe zasady współpracy. Sieć sprawdzi możliwość nawiązania współpracy
- ✓ **Rozmowa rekrutacyjna.** Przygotuj się do niej dobrze. To czas, w którym możesz zapytać o wszystkie wątki związane ze współpracą i prowadzeniem sklepu.
- ✓ **Przygotowanie do nawiązania współpracy.** To m.in. szkolenie praktyczne w sklepie szkoleniowym przez 15 dni, przygotowanie dokumentów do podpisania umowy współpracy.



- ✓ **Nawiązanie współpracy.** W tym punkcie kandydat rejestruje działalność gospodarczą, otrzymuje umowę i ma co najmniej 14 dni na to, by się z nią zapoznać i podpisać.
- ✓ **Przygotowanie sklepu do otwarcia.** Chodzi m.in. o rekrutację pracowników, zatowarowanie sklepu i dopełnienie pozostałych formalności
- ✓ **Otwarcie sklepu.**

Franczyza Żabki Najważniejsze fakty:

- ✓ Kwota wymagana na start to około 5 tys. złotych. To jedna z najniższych ofert na rynku. W zamian dostajesz lokal, w pełni wyposażony i zatowarowany, cały sprzęt i narzędzia do zarządzania placówką – systemy informatyczne i aplikacje mobilne.
- ✓ W sieci działa ponad 12 tys. sklepów w całym kraju prowadzonych przez ponad 10 tys. franczyzobiorców.
- ✓ W 2025 roku prawie 84% franczyzobiorców Żabki osiągnęło miesięczny przychód w wysokości 30 tys. zł lub więcej.
- ✓ Jesteś objęty specjalnym ubezpieczeniem „Polisa na biznes”, chroniącym przed ewentualnym zakończeniem współpracy z siecią z ujemnym wynikiem finansowym.
- ✓ Otrzymujesz stałe wsparcie w prowadzeniu biznesu, w tym marketingowe, logistyczne, serwisowe i szkoleniowe.





Skontaktuj się z nami!

www.franczyza.zabka.pl

tel. 800 207 208

e-mail: franczyza@zabka.pl