

# Wzór Biznesplanu

Kompletny szablon dla MŚP, freelancerów i startupów

ROK EDYCJI	PRZEZNACZENIE	FORMAT
2026	PUP   Bank   Inwestor   Własny użytek	PDF do wydruku i edycji

## Jak używać tego wzoru?

1. Wypełnij każdą sekcję, zastępując szare pola swoimi danymi.
2. Skorzystaj ze wskazówek w niebieskich ramkach - odpowiadają, czego szuka bank lub PUP.
3. Usuń sekcje nieistotne dla Twojego modelu biznesowego.
4. Wydrukuj lub załącz jako PDF do wniosku o finansowanie.

## Spis treści

---

<b>1. Streszczenie wykonawcze</b>	.....
<b>2. Opis firmy i wnioskodawcy</b>	.....
<b>3. Analiza rynku i konkurencji</b>	.....
<b>4. Analiza SWOT</b>	.....
<b>5. Plan marketingowy</b>	.....
<b>6. Plan operacyjny</b>	.....
<b>7. Struktura organizacyjna</b>	.....
<b>8. Plan finansowy</b>	.....
<b>9. Źródła finansowania</b>	.....
<b>10. Zarządzanie ryzykiem</b>	.....
<b>11. Załączniki</b>	.....

## SEKCJA 1

# Streszczenie wykonawcze

---

Streszczenie piszesz jako ostatnie, ale umieszczasz jako pierwsze. To 1-2 strony, które decydują, czy inwestor lub urzędnik przeczyta dalej. Odpowiedz na pytania poniżej zwięźle i konkretnie.

### Wskazówka

Bank lub PUP czyta streszczenie w 2 minuty. Każde zdanie musi wnosić wartość.

### Nazwa firmy i forma prawna

*np. Jan Kowalski - jednoosobowa działalność gospodarcza / sp. z o.o.*

### Misja firmy (1 zdanie)

*Co robisz, dla kogo i jak to zmienia ich sytuację?*

### Rozwiązywany problem

*Jaki konkretny problem klienta rozwiązujesz?*

### Unikalna przewaga konkurencyjna (USP)

*Co sprawia, że Twoja oferta jest lepsza od konkurencji?*

### Cele na 12 miesięcy

*np. przychody 300 000 zł, 50 klientów, wejście na rynek X*

### Potrzeby kapitałowe

*Ile pieniędzy potrzebujesz i na co je przeznaczysz?*

## SEKCJA 2

# Opis firmy i wnioskodawcy

Udowodnij, że masz kompetencje do realizacji planu. Banki i PUP przywiązują dużą wagę do spójności między doświadczeniem a profilem działalności.

### Pełna nazwa i adres firmy

### NIP / REGON

### Data założenia / planowana data rejestracji

### Forma prawna

*JDG / sp. z o.o. / spółka cywilna / startup itp.*

### Zakres działalności (kody PKD)

*np. 62.01.Z - Działalność związana z oprogramowaniem*

## Profil wnioskodawcy / zespołu

### Imię i nazwisko / imiona i nazwiska współników

### Wykształcenie i doświadczenie zawodowe

### Posiadane certyfikaty, licencje, portfolio

#### Wskazówka PUP

Urząd pracy sprawdza spójność: czy Twoje wykształcenie ma związek z planowaną działalnością? Podaj konkretne kursy i certyfikaty.

## SEKCJA 3

# Analiza rynku i konkurencji

Błędy w analizie rynkowej to najczęstsza przyczyna odrzucenia wniosku. Opieraj się na danych, nie na intuicji. Źródła: GUS, Eurostat, raporty PARP, Google Trends, SimilarWeb.

### Wielkość rynku (model TAM/SAM/SOM)

Poziom	Definicja	Twoja wartość (zł / szt.)	Źródło danych
TAM	Całkowity potencjał rynkowy	..... zł	np. GUS 2026
SAM	Rynek osiągalny dla Twojej oferty	..... zł	.....
SOM	Realny udział w ciągu 2-3 lat	..... zł	.....

### Analiza konkurencji

Konkurent	Mocne strony	Słabe strony	Cena	Twoja przewaga
Konkurent 1	.....	.....	.....	.....
Konkurent 2	.....	.....	.....	.....
Konkurent 3	.....	.....	.....	.....

#### Wskazówka

Uwzględnij też konkurencję online - widoczność w Google i media społecznościowe rywali.

## SEKCJA 4

# Analiza SWOT

SWOT to nie formalna tabela z ogólnikami. Każdy element musi prowadzić do konkretnego działania strategicznego.

<b>MOCNE STRONY (S)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• unikalne know-how, lokalizacja, lojalna baza klientów...</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>	<b>SŁABE STRONY (W)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• brak doświadczenia, ograniczony budżet marketingowy...</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>
<b>SZANSE (O)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• rosnący trend cyfryzacji, nowe regulacje wspierające MŚP...</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>	<b>ZAGROŻENIA (T)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• rosnąca konkurencja, zmiany podatkowe, inflacja kosztów...</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>

### Strategie wynikające z analizy SWOT

*Co konkretnie zrobisz, żeby mocne strony wykorzystać, a słabe zniwelować?*

## SEKCJA 5

# Plan marketingowy

Marketing to nie budżet na reklamy. To proces pozycjonowania marki w świadomości klienta. Zaczynij od USP, potem dobierz kanały dotarcia do klientów.

### Docelowa grupa klientów (persona)

Wiek, zawód, problem, zachowanie online, gdzie szuka informacji

### Unikalna propozycja wartości (USP / UVP)

Jedno zdanie: "Pomagamy [persona] osiągnąć [wynik] przez [metodę]"

## Kanały i budżet marketingowy

Kanał	Działania	Budżet mies. (zł)	KPI
SEO / Blog	.....	.....	.....
Google Ads	.....	.....	.....
Social Media	.....	.....	.....
E-mail marketing	.....	.....	.....
Polecenia / Afiliacja	.....	.....	.....

### Wskazówka

Każdy dobry plan marketingowy zawiera "obecność w internecie". Profesjonalna strona www to fundament - bez niej kampanie tracą połowę skuteczności.

## SEKCJA 6

### Plan operacyjny

Opisz jak firma będzie działać w praktyce. Inwestor i bank pytają: "Jak to wszystko razem działa?"

#### Lokalizacja i infrastruktura

Biuro / magazyn / praca zdalna / e-commerce - opisz specyfikę

#### Proces świadczenia usługi / produkcji

Krok po kroku: jak klient trafia do Ciebie, co się dzieje i jak dostarczasz rezultat

#### Kluczowi dostawcy i partnerzy

Nazwa dostawcy, co dostarcza, warunki płatności, dostawca alternatywny

#### Harmonogram działań (pierwsze 12 miesięcy)

Działanie	M1	M2	M3	M4-6	M7-9	M10-12	Odpowiedzialny
Rejestracja działalności	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Uruchomienie strony www	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Pierwsze działania marketingowe	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Pozyskanie 1. klienta	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Skalowanie / zatrudnienie	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

**SEKCJA 7****Struktura organizacyjna**

Nawet jeśli jesteś sam, opisz role i plan zatrudnienia. To pokazuje, że myślisz o skalowalności.

<b>Stanowisko</b>	<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Zakres odpowiedzialności</b>	<b>Forma współpracy</b>	<b>Wynagrodzenie mies.</b>
<i>Właściciel / CEO</i>	.....	.....	.....	.....
<i>Sprzedaż</i>	.....	.....	.....	.....
<i>Marketing</i>	.....	.....	.....	.....
<i>Operacje / Produkcja</i>	.....	.....	.....	.....
<i>Księgowość</i>	.....	.....	.....	.....

**Plan zatrudnienia na kolejne 2 lata**

*Kogo zatrudnisz, kiedy i dlaczego - powiąż z prognozami finansowymi*

## SEKCJA 8

## Plan finansowy

To najbardziej krytyczna sekcja. Zasada konserwatyzmu: niedoszacuj przychodów, przeszacuj koszty. Bankowi analitykowi i urzędnikowi PUP musi się "spinać" każda liczba.

## Wskazówka

Pokazuj Cash Flow (przepływy pieniężne), nie tylko zysk. Firma może być rentowna na papierze, a upaść przez brak gotówki.

## Wkład własny

Ile własnych środków wniesiesz na start?

## Jednorazowe koszty startowe

Sprzęt, licencje, remont, strona www, certyfikaty, depozyt itp.

## Prognoza przychodów i kosztów - rok 1

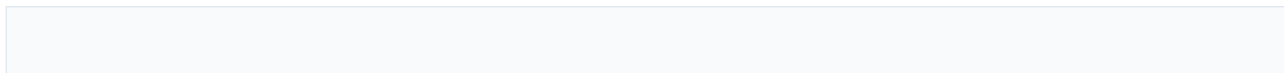
Pozycja	Styczeń	Luty	Marzec	Kw. 2	Kw. 3	Kw. 4	ROK 1
<b>PRZYCHODY</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Sprzedaż produktów/usług	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Inne przychody	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>KOSZTY STAŁE</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Wynajem/hosting	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Wynagrodzenia	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Marketing	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>KOSZTY ZMIENNE</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Materiały/podwykonawcy	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>ZYSK BRUTTO</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Podatek	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>ZYSK NETTO</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

## Próg rentowności (Break-Even Point)

Kiedy przychody pokryją koszty? Podaj miesiąc i wartość sprzedaży

## Poduszka finansowa

Ile miesięcy kosztów stałych pokrywa Twoja rezerwa?



**SEKCJA 9****Źródła finansowania**

Dostosuj opis do adresata: inny język dla PUP, inny dla banku, inny dla inwestora prywatnego.

Źródło	Kwota (zł)	Warunki / termin	Status
<i>Wkład własny</i>	.....	.....	.....
<i>Dotacja PUP</i>	.....	.....	.....
<i>Kredyt bankowy</i>	.....	.....	.....
<i>Pożyczka z PARP / UE</i>	.....	.....	.....
<i>Inwestor / Anioł Biznesu</i>	.....	.....	.....

**PUP 2026**

Maksymalna dotacja z Urzędu Pracy wynosi 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia - w 2026 roku to ok. 45 000 zł. Wymagane: brak działalności w ciągu ostatnich 12 miesięcy + zabezpieczenie zwrotu.

**Harmonogram spłaty / zwrotu**

*Miesiąc po miesiącu - jak spłacasz kredyt lub zwracasz dotację jeśli firma nie przetrwa?*

--

## SEKCJA 10

## Zarządzanie ryzykiem

Brak obiektywizmu w ocenie ryzyka to błąd dyskwalifikujący. Pokaż, że znasz zagrożenia i masz plan B.

Ryzyko	Prawdopod ob.	Wpływ	Plan mitygacji
<i>Brak popytu / zła walidacja rynkowa</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>
<i>Utrata kluczowego klienta</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>
<i>Wzrost kosztów (energia, praca)</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>
<i>Zmiany regulacyjne / podatkowe</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>
<i>Konkurencja cenowa</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>
<i>Problemy z płynnością finansową</i>	<i>Wysoka / Średnia / Niska</i>	<i>Wysoki / Średni / Niski</i>	<i>.....</i>

## SEKCJA 11

### Załączniki

---

Załączniki to dokumenty potwierdzające to, co napisałeś w biznesplanie. Lista standardowa:

- [ ] CV właściciela lub wspólników
- [ ] Rejestracja firmy (KRS, CEIDG)
- [ ] Umowy z kluczowymi klientami lub dostawcami
- [ ] Pozwolenia i licencje branżowe
- [ ] Analiza rynku lub badania ankietowe
- [ ] Prognozy finansowe w arkuszach kalkulacyjnych
- [ ] Oferty cenowe od dostawców
- [ ] Dokumentacja techniczna produktu lub usługi
- [ ] Referencje i rekomendacje
- [ ] Zdjęcia lokalu, produktów lub prototypów

#### Dodatkowe załączniki specyficzne dla Twojej branży

Gotowy biznesplan to dopiero pierwszy krok. Każdy plan marketingowy zawiera "obecność w internecie". WebWave pozwala uruchomić profesjonalną stronę bez kodowania i bez agencji. [webwavecms.com](https://webwavecms.com)