



**Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers**

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



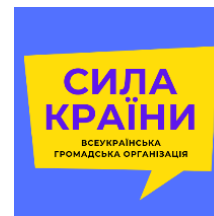
**Co-funded by
the European Union**

Kompleksowy Program Integracyjny „Skok naprzód: Zwrot w karierze kobiet” przeznaczony dla Kobiet – Przymusowych Migrantek

Lekcja 6: Pracuj dla siebie

WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills - Empowering Migrant Careers

01/09/2024 - 31/08/2026





Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

1. Przegląd sesji

Cel. Wzmocnić pozycję kobiet, aby postrzegały **samozatrudnienie i freelancing** jako realne i osiągalne ścieżki do niezależności finansowej, spełnienia osobistego i wkładu w społeczność.

Cele edukacyjne

Pod koniec tej sesji:

- 1 Poznasz możliwości freelancingu i przedsiębiorczości odpowiednie dla kobiet w krajach przyjmujących.
- 2 Poznasz podstawowe kroki prawne związane z zakładaniem firmy lub rejestracją samozatrudnienia.
- 3 Zidentyfikujesz swoje mocne strony, pasje i umiejętności rynkowe.
- 4 Zrozumiesz, jak budować markę osobistą i promować swoje usługi.
- 5 Zainspiruj się prawdziwymi historiami kobiet przedsiębiorców, które zaczynały od małych firm i rozwinęły się w siłę.

Dlaczego samozatrudnienie ma znaczenie



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Samozatrudnienie oznacza wzięcie odpowiedzialności za swoją przyszłość. Pozwala wykorzystać swoje umiejętności, kreatywność i pasję do zbudowania kariery, która pasuje do Twojego życia – a nie odwrotnie.

Dlaczego to ważne dla migrantek

- 👛 **Elastyczność:** możesz pracować z domu lub wybrać własny harmonogram.
- 💬 **Przyjazne językowo:** możesz zacząć nawet z podstawową znajomością lokalnego języka.
- 🌐 **Przenoszalność:** umiejętności zdobyte w jednym kraju można wykorzystać wszędzie.
- 💰 **Niezależność finansowa:** sama decydujesz, ile pracować i zarabiać.
- 💡 **Wzmocnienie pozycji:** tworzysz możliwości, zamiast na nie czekać.

„Praca na własny rachunek oznacza budowanie stabilności tam, gdzie życie przyniosło zmiany”.

Wpływ ekonomiczny i społeczny

- Kobiety prowadzące działalność na własny rachunek przyczyniają się do rozwoju lokalnych gospodarek, wnosząc innowacje i różnorodność.
- Przedsiębiorczość wzmacnia integrację, uczestnictwo społeczne i pewność siebie.
- Każda mała firma założona przez migrantkę pomaga ożywić społeczności i inspirować innych.

🇪🇺 W UE kobiety stanowią około 30% wszystkich osób prowadzących działalność na własny rachunek — a liczba ta rośnie wraz z rozwojem przedsiębiorczości cyfrowej i mikroprzedsiębiorczości.



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



2. Zrozumienie pracy na własny rachunek



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Czym jest freelancing?

🌸 Freelancing oznacza pracę na własny rachunek – wykorzystywanie swoich umiejętności, czasu i kreatywności, aby oferować usługi klientom, a nie jednemu, stałemu pracodawcy. Jesteś swoim **własnym szefem**, wybierasz projekty, klientów i godziny pracy.

Definicja

Freelancing to rodzaj **samozatrudnienia**, w którym:

Pracujesz na podstawie **umów krótkoterminowych lub projektowych**, a nie długoterminowych zleceń.

Oferujesz **konkretne usługi** lub wiedzę specjalistyczną różnym klientom.

Zarządzasz **własnym czasem**, harmonogramem i dochodami.

Możesz **pracować online lub offline**, lokalnie lub międzynarodowo.

💡 *Freelancerzy = niezależni specjaliści.*

Popularne pola dla freelancerów

Kreatywne i cyfrowe	Edukacja i usługi	Praktyczne i lokalne
Projektowanie graficzne, pisanie, tłumaczenia	Korepetycje, nauczanie online, konsultacje	Rękodzieło, sprzątanie, gotowanie, naprawy
Media społecznościowe, marketing, fotografia	Usługi językowe, coaching	Opieka nad dziećmi, opieka, szycie, usługi kosmetyczne

Korzyści i wyzwania związane z pracą na własny rachunek



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Główne korzyści

 Możliwości	 What It Means for You
Elastyczność	You decide when, where, and how much to work. Perfect for mothers or caregivers.
Niezależność	You choose your projects and clients — no boss, no office politics.
Kreatywność	You can work in areas you love: crafts, design, teaching, services.
Globalny rynek	Work with clients from other countries online.
Rozwój umiejętności	Every project teaches something new — you keep learning and improving.

Typowe wyzwania

 Wyzwanie	 Jak sobie z tym poradzić
Nieregularne dochody	Zacznij pracę w niepełnym wymiarze godzin, oszczędzaj, śledź wydatki.
Znalezienie klientów	Korzystaj z platform internetowych, sieci lokalnych i marketingu szeptanego.
Zarządzanie czasem	Ustal godziny pracy, rób krótkie przerwy, bądź zorganizowany.
Samodyscyplina	Stwórz rutynę i traktuj freelancing jak „prawdziwą pracę”.
Podatki i papierkowa robota	Poznaj podstawy samozatrudnienia (omówimy je później).

Globalne platformy dla freelancerów



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Platformy dla freelancerów łączą Twoje umiejętności z ludźmi, którzy ich potrzebują — lokalnie i globalnie. Ułatwiają one rozpoczęcie pracy, znalezienie klientów i stopniowe budowanie doświadczenia.

Międzynarodowe platformy dla freelancerów

 Platforma	 Co możesz tam zrobić
Upwork	Oferuj profesjonalne usługi (tłumaczenia, projektowanie, pisanie, nauczanie, administracja). Tworzysz profil i aplikujesz do projektów..
Fiverr	Create small “gigs” (short services) that clients can buy directly (e.g., “I’ll design your logo for €10”).
Freelancer.com	Złóż oferty na różne stanowiska w różnych branżach — odpowiednie dla początkujących.
Workana / Guru	Dobre do pracy cyfrowej, IT i usług kreatywnych.
Etsy	Sprzedawaj rękodzieło, sztukę i produkty cyfrowe na całym świecie.

Platformy UE i lokalne dla freelancerów



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌐 Platformy dla freelancerów pomagają Ci połączyć Twoje umiejętności z prawdziwymi klientami w kraju, w którym pracujesz, i w całej Europie. Platformy te umożliwiają rozpoczęcie od małych projektów, bezpieczną pracę i stopniowy rozwój – nawet z domu.

Platformy na poziomie UE

 Platforma	 Co oferuje?
EURES (https://eures.europa.eu/index_en)	Oficjalny portal pracy i freelancerów UE. Zawiera zweryfikowane oferty, pracę zdalną i wskazówki dla osób rozpoczynających pracę.
Malt (malt.com)	Unijny rynek dla freelancerów cyfrowych (IT, marketing, projektowanie, doradztwo). Przejrzyste umowy i bezpieczne płatności.
Useme.eu (https://useme.com/en/)	Umożliwia freelancerom legalne wystawianie faktur bez konieczności rejestracji firmy. Idealne rozwiązanie dla projektów krótkoterminowych.
Europass (europa.eu/europass)	Build your professional CV and showcase freelance skills and certificates. Trusted across Europe.

Platformy lokalne według kraju

💡 Lokalne platformy pomogą Ci znaleźć pierwszych klientów, korzystać z języka ojczystego i nauczyć się, jak bezpiecznie zarządzać małymi projektami.

Wskazówki dotyczące sukcesu

- ✅ Stwórz przejrzysty, przyjazny profil — opisz, co potrafisz i pokaż przykłady swoich prac.
- ✅ Używaj prostego języka angielskiego lub lokalnego do komunikacji.
- ✅ Sprawdź opinie przed zaakceptowaniem zlecenia.
- ✅ Korzystaj z bezpiecznych systemów płatności (np. PayPal, Wise, portfel platformowy).

„Każda platforma to drzwi — wybierz jedno, otwórz je i rozpocznij swoją podróż”.

Jakich umiejętności potrzebują freelancerzy?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Freelancerzy odnoszą sukcesy nie tylko dzięki temu, co robią – ale także sposobowi, w jaki to robią. Aby pracować na własny rachunek, potrzebna jest równowaga między umiejętnościami technicznymi, biznesowymi i osobistymi.

Główne obszary umiejętności dla freelancerów

 Obszar umiejętności	 Przykłady tego, co obejmuje
Umiejętności zawodowe i techniczne	Tłumaczenie, projektowanie, nauczanie, pisanie, rzemiosło, IT, marketing — Twoja główna usługa.
Umiejętności cyfrowe	Korzystanie z poczty e-mail, narzędzi online (Zoom, Canva, Trello), tworzenie profili online, zarządzanie płatnościami.
Umiejętności biznesowe i organizacyjne	Planowanie projektów, sporządzanie prostych umów, zarządzanie czasem i terminami.
Umiejętności komunikacyjne	Rozmowa z klientami, zrozumienie ich potrzeb, dawanie informacji zwrotnej, uprzejme rozwiązywanie problemów.
Samokontrola i motywacja	Wyznaczanie codziennych celów, pozostawanie skoncentrowanym, nieustanne uczenie się, nawet gdy jest to trudne.

Umiejętności miękkie, które Cię wyróżniają

- 🌟 Niezawodność – dotrzymuj obietnic.
 - 🌟 Kreatywność – znajdź nowe rozwiązania dla klientów.
 - 🌟 Empatia – rozumiej potrzeby i kulturę ludzi.
 - 🌟 Odporność – stawiaj czoła wyzwaniom ze spokojem.
 - 🌟 Pewność siebie – wierz w swoje umiejętności i wartość.
- „Klienci zatrudniają ludzi, a nie profile — twoje nastawienie jest równie ważne, co twoje umiejętności”.

Jak nauczyć się tych umiejętności

- 🎓 Darmowe kursy online (EU Academy, Coursera, OpenLearn)
- 💬 Ćwicz na prawdziwych, małych projektach lub ze znajomymi
- 📺 Oglądaj samouczki, dołącz do grup freelancerów na Facebooku lub Telegramie
- 👥 Poproś o opinię mentorów i kolegów z branży

Czy freelancing jest dla mnie odpowiedni?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Freelancing nie jest dla każdego – i to w porządku. Celem jest znalezienie stylu pracy, który pasuje do Twojej osobowości, stylu życia i celów. Ta refleksja pomoże Ci zrozumieć, czy freelancing może być Twoim kolejnym krokiem – teraz czy później.

Szybka samoocena: „Czy freelancing jest dla mnie odpowiedni?”

Przeczytaj każde stwierdzenie i zastanów się, czy **TAK**, **CZASAMI**, czy **JESZCZE NIE**:

💬 Stwierdzenie

- | | |
|---|--------------------------|
| ✓ Lubię pracować niezależnie i podejmować własne decyzje. | ☐ |
| ✓ Potrafię organizować swój czas i dotrzymywać terminów. | ☐ |
| ✓ Czuję się swobodnie komunikując się z nowymi ludźmi online. | ☐ |
| ✓ Przez jakiś czas mogę sobie pozwolić na niepewne dochody. | ☐ |
| ✓ Jestem gotowy poznać nowe narzędzia i platformy. | ☐ |
| ✓ Lubię różnorodność – realizuję różne rodzaje projektów. | ☐ |
| ✓ Potrafię pozostać zmotywowany, nawet gdy idzie mi słabo. | ☐ |
| ✓ Wierzę, że moje umiejętności mogą być przydatne innym. | ☐ |

💡 Więcej odpowiedzi „TAK” = większe szanse na freelancing. „CZASAMI” lub „JESZCZE NIE” oznacza po prostu, że wiesz, gdzie się rozwijać.



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

3. Podstawy prawne samozatrudnienia



Czym jest samozatrudnienie w UE?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌱 Samozatrudnienie oznacza pracę na własny rachunek, a nie na rachunek pracodawcy. Jesteś swoją własną firmą – odpowiadasz za swoją pracę, dochody i zobowiązania prawne.

💡 W UE osoby samozatrudnione to uznani specjaliści, którzy mają prawa, obowiązki i dostęp do programów wsparcia.

1 Co to oznacza

Bycie samozatrudnionym oznacza, że:

- Dostarczasz towary lub usługi klientom (osobom fizycznym lub firmom).
 - Pracujesz pod własnym nazwiskiem lub jesteś zarejestrowanym małym przedsiębiorstwem.
 - Decydujesz, jak, kiedy i gdzie pracujesz.
 - Płacisz własne podatki i składki na ubezpieczenia społeczne.
 - Możesz współpracować z innymi lub zatrudnić pomoc, jeśli Twoja firma się rozwinie.
- 💬 Krótco mówiąc: jesteś swoim własnym szefem, ale także swoim własnym księgowym i menedżerem.

2 Przykłady

👩 Przykład 1: Kobieta zakłada małą firmę cateringową na lokalne imprezy.

👨 Przykład 2: Nauczyciel oferuje lekcje języka online jako prywatny korepetytor.

👨 Przykład 3: Projektant sprzedaje rękodzieło za pośrednictwem Etsy i lokalnych targów.

💡 Każda z tych kobiet jest samozatrudniona — nawet jeśli pracuje z domu i nie zatrudnia pracowników.

Self-Employment in Poland



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

- 🌱 Na Ukrainie samozatrudnienie nazywa się Jednoosobowa Działalność Gospodarcza (**JDG**). Jest to najprostszy i najpopularniejszy sposób legalnej pracy na własny rachunek, oferowania usług lub prowadzenia małej firmy.
- 💡 Wielu freelancerów, nauczycieli, projektantów i drobnych przedsiębiorców na Ukrainie korzysta z formularza FOP.

❶ Co to jest JDG?

JDG to status prawny, który pozwala osobie fizycznej na:
Pracę na własny rachunek i świadczenie usług lub sprzedaż produktów.
Zatrudnianie pracowników (w razie potrzeby).
Otrzymywanie płatności w sposób oficjalny i wystawianie faktur.
Płacenie uproszczonych podatków i składek na ubezpieczenia społeczne.

📌 JDG = „Pracuję na własny rachunek, oficjalnie i legalnie”.

❷ Jak się zarejestrować

1. 🖥️ **Online (najwygodniej):** Wejdź na **www.biznes.gov.pl**, zaloguj się przez **Profil Zaufany (lub e-dowód)** i skorzystaj z kreatora, który przygotuje **wniosek CEIDG-1**.
 2. **Wypełnienie wniosku CEIDG-1:** Wskaż dane firmy, adres, wybierz formę opodatkowania, zgłoś adres do e-Doręczeń i zaznacz, czy chcesz opłacać składki ZUS (jeśli tak, możesz od razu dołączyć deklaracje ZUS ZUA/ZZA).
 3. **Podpisanie i wysłanie wniosku: Online:** Podpisz wniosek Profilem Zaufanym, e-dowodem lub podpisem kwalifikowanym.
 4. **Potwierdzenie:** Po złożeniu wniosku otrzymasz wpis do CEIDG (informację o nadaniu NIP i REGON dostaniesz e-mailem lub SMS-em) i możesz rozpocząć działalność.
- 💡 To jeden z najszybszych systemów rejestracji online w Europie Wschodniej.



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Self-Employment in Poland

3 Podatki i płatności

 Rodzaj	 Opis
Skala podatkowa (zasady ogólne):	Podatek dochodowy wynosi 12% do kwoty 120 000 zł dochodu, a 32% od nadwyżki powyżej tej kwoty. Przedsiębiorca może korzystać z ulg podatkowych i odliczeń. Podatek liniowy: Stała stawka podatku wynosząca 19%, niezależnie od wysokości dochodu.
ZUS (Zakład Ubezpieczeń społecznych)	Ulgę przez pierwszych 6 m-cy, następnie Mały ZUS lub Duży ZUS https://symfonia.pl/blog/rozwoj-firmy/jdg/ile-wynosi-skladka-zus-dla-jednoosobowej-firmy/
Deklaracje podatkowe	W zależności od wybranego sposobu opodatkowania. https://www.podatki.gov.pl/pit/osoba-prowadzaca-dzialalnosc-gospodarcza/

4 Korzyści dla kobiet przedsiębiorców

- Prosta i szybka konfiguracja online (bez prawnika).
- Niskie podatki dla osób o niskich dochodach.
- Dostęp do grantów i programów państwowych
- Możliwość otrzymywania płatności zagranicznych za usługi freelancerskie.
- Podstawa prawna do współpracy z klientami z UE lub z całego świata.

„Dołączenie do **JDG** oznacza, że Twoje umiejętności oficjalnie stają się Twoją firmą”.

5 Źródła nauki i wsparcia

-  <https://www.biznes.gov.pl/pl> - oficjalny, rządowy portal, który stanowi kompleksowe źródło wiedzy dla JDG
-  <https://www.parp.gov.pl/> – pomoc w rozwoju kompetencji i finansowaniu firmy



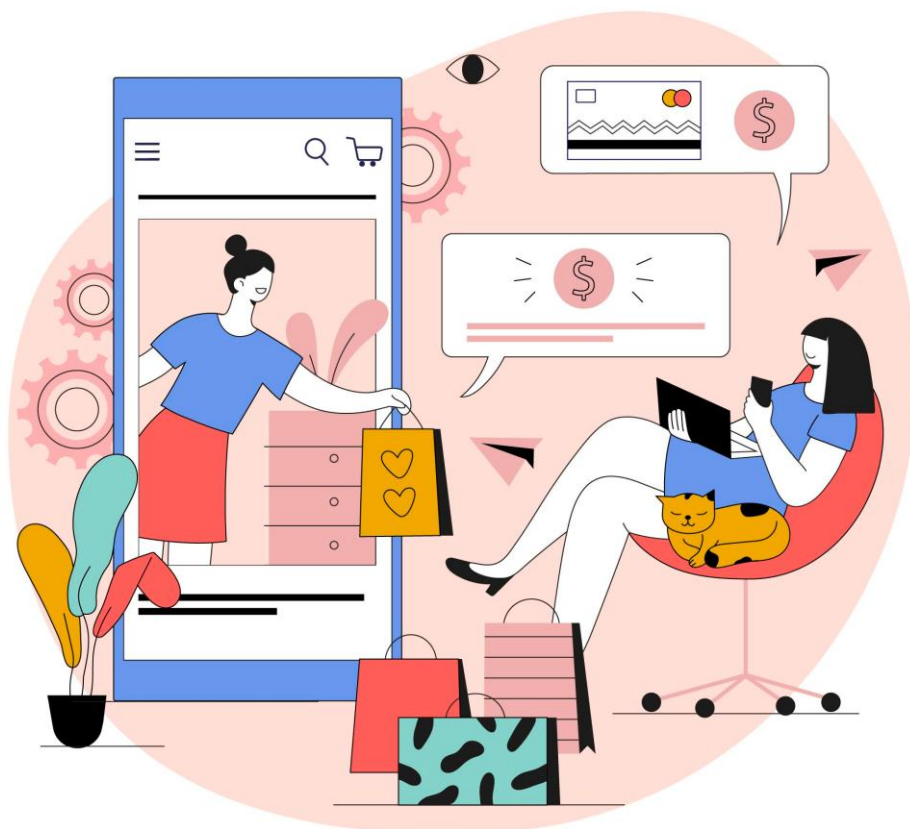
Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

4. Od pomysłu do mikroprzedsiębiorstwa





Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Co to jest mikrobiznes?

🌸 Mikroprzedsiębiorstwo to bardzo mała firma – często prowadzona przez jedną osobę lub rodzinę – stworzona w celu przekształcenia umiejętności, talentów lub hobby w dochód. To pierwszy prawdziwy krok od freelancingu do zbudowania własnego, zrównoważonego biznesu.

1 Definicja

Mikroprzedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które:

- Zatrudnia mniej niż 10 pracowników
- Generuje niewielki roczny dochód (poniżej 2 milionów euro rocznie, ale zatrudnia mniej niż 10 pracowników zgodnie z definicją UE)
- Często rozpoczyna działalność w domu, online lub w małym warsztacie
- Świadczy usługi lokalne lub online albo sprzedaje produkty rękodzielnicze lub cyfrowe

💡 Większość firm prowadzonych przez kobiety w Europie to mikroprzedsiębiorstwa.

2 Dlaczego mikrobiznesy mają znaczenie

- ✓ Tworzą miejsca pracy dla siebie i innych
- ✓ Wzmacniają lokalne społeczności i rodziny
- ✓ Zachęcają do kreatywności, innowacyjności i odporności
- ✓ Umożliwiają elastyczne harmonogramy — szczególnie dla matek i opiekunów
- ✓ Budują pewność siebie i długoterminową niezależność ekonomiczną

Typowe przykłady

 Sektor	 Przykład mikrobiznesu
 Creative	Pracownia rękodzieła, świec, biżuterii, sztuki i projektowania
 Services	Piekarnia domowa, usługi sprzątające, opieka nad dziećmi, krawiectwo
 Digital	Korepetycje online, copywriting, marketing w mediach społecznościowych, tłumaczenia
 Green	Produkty ekologiczne, rękodzieło z recyklingu, kosmetyki zrównoważone

Kroki zakładania mikroprzedsiębiorstwa



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Każda duża firma zaczynała kiedyś na małą skalę. Twój biznes może zacząć się od jednego pomysłu – jeśli podejmiesz odpowiednie kroki, jeden po drugim.

1 Krok 1 – Zidentyfikuj swój pomysł

Zadaj sobie pytanie:

W czym jestem dobry lub co lubię robić?

Czego potrzebują lub pragną ludzie w mojej społeczności lub w internecie?

Czy potrafię rozwiązać problem lub zaoferować coś wyjątkowego?

💡 Zacznij od swoich umiejętności, pasji lub doświadczenia — nawet hobby może stać się pomysłem na biznes!

3 Krok 3 – Zrób Business Plan

1. Napisz krótkie odpowiedzi na te 5 pytań:

2. Co będę sprzedawać lub oferować?

3. Kim są moi klienci?

4. Jak do nich dotrę?

5. Ile mnie to będzie kosztować?

6. Jak osiągnę zysk?

💡 Nie potrzebujesz 50-stronicowego planu — na początek wystarczy jedna strona.

2 Krok 2 – Zweryfikuj swój pomysł

✓ Porozmawiaj z potencjalnymi klientami — zapytaj, czy kupiliby to.

✓ Zbadaj konkurencję — co oferuje i jak możesz się wyróżnić?

✓ Przeprowadź mały test: sprzedaj 5–10 osobom, zbierz opinie, dostosuj.

💡 Walidacja oszczędza czas i pieniądze — zamienia marzenie w realistyczny plan.

4 Step 4 – Register Legally

5 Krok 5 – Promuj swoją firmę

• Załóż stronę w mediach społecznościowych (Instagram, Facebook, YouTube).

• Dziel się historiami, zdjęciami i opiniami klientów.

• Dołącz do lokalnych grup online lub platform sprzedażowych.

• Oferuj zniżki lub darmowe próbki dla swoich pierwszych klientów.

6 Dodatkowy krok – kontynuuj naukę

Walidacja pomysłu na biznes



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Trzy proste kroki walidacji

Krok	 Jak to zrobić	 Przykład
1. Rozmawiaj z ludźmi	Zapytaj 5–10 potencjalnych klientów, jakie mają problemy i co chcieliby kupić.	„Czy byłby Pan zainteresowany zakupem ręcznie robionych toreb ekologicznych zamiast plastikowych?”
2. Zrób mały test (stwórz prototyp)	Stwórz podstawową wersję swojego produktu/usługi i pokaż ją innym.	Zaoferuj bezpłatne próbki swoich babeczek lub opublikuj swoją usługę w mediach społecznościowych.
3. Zbierz opinie i dostosuj	Poproś o szczerą opinię — dotyczącą ceny, projektu, użyteczności — a następnie ją udoskonalaj.	„Czy wolałbyś mniejsze porcje czy inne smaki?”

Pytania, które należy zadać potencjalnym klientom

- Z jakim problemem borykasz się, który mój pomysł mógłby rozwiązać?
- Czego obecnie używasz zamiast tego?
- Ile byś za to zapłacił/a?
- Gdzie wolałbyś/wolałabyś to kupić (online, lokalnie, w mediach społecznościowych)?
- Co sprawiłoby, że zaufałbyś/zaufałabyś mojej marce?

Mini ćwiczenie

-  Pomyśl o jednym pomysle, który Ci się podoba.
-  Zapytaj w tym tygodniu 3 osoby, czy kupiłyby to i dlaczego. Zapisz, co najbardziej Cię zaskoczyło w ich odpowiedziach.

Narzędzia wspomagające walidację

-  Formularze Google – do tworzenia prostych ankiet
-  Grupy na Facebooku lub Instagramie – do zbierania opinii
-  Canva – do prezentowania wizualnych makiet Twojego pomysłu
-  Akademia UE – do krótkich kursów testowania pomysłów

Od pomysłu do klienta: zrozumienie rynku



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

1 Co oznacza „rynek”?

Twój rynek = grupa osób, która może kupić Twój produkt lub usługę. Obejmuje on:

-  Klientów (którzy kupują)
-  Konkurentów (którzy już sprzedają podobne produkty)
-  Miejsce (gdzie odbywa się sprzedaż – online lub osobiście)
-  *Im lepiej znasz swój rynek, tym łatwiej będzie Ci znaleźć klientów.*

3 Stwórz „Portret klienta”

Spróbuj opisać jedną osobę, która kupiłaby od Ciebie:

 Pytanie	 Twoja odpowiedź
Kim ona/on jest?	Wiek, płeć, lokalizacja
Czego oni potrzebują	Problemy jakie rozwiązujesz
Gdzie szukają pomocy albo produktów	Online? W sklepach? W mediach społecznościowych?
Co wpływa na ich decyzję	Cena, jakość, zaufanie, emocje
Jak mogą do nich dotrzeć	Reklamy, posty, wydarzenia, poczta pantoflowa

2 Zidentyfikuj swojego klienta docelowego

Zadaj sobie pytanie:

- Kim właściwie jest mój idealny klient?
- Jakie są jego potrzeby, problemy lub marzenia?
- Gdzie spędza czas (online czy lokalnie)?
- W jaki sposób mój pomysł może ułatwić, uszczęśliwić lub poprawić jego życie?

 *Im bardziej będziesz konkretny, tym jaśniejszy będzie Twój przekaz..*

4 Jak zbadać swój rynek

 Obserwuj podobne firmy na Instagramie lub Facebooku

 Zapytaj ludzi w grupach online lub lokalnych społecznościach

 Odwiedź lokalne targowiska lub sklepy, aby poznać trendy i ceny

 Stwórz krótką ankietę online (Formularze Google)

 Korzystaj z darmowych platform, takich jak EU Academy, aby poznać podstawy badań rynku
„Twoi pierwsi klienci nauczą Cię, co działa — słuchaj uważnie”.

Szablon planu biznesowego



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Dlaczego potrzebujesz biznesplanu: precyzuje Twoje cele i kierunek, pomaga oszacować koszty i dochody, przyciąga partnerów, mentorów lub fundatorów, pomaga utrzymać koncentrację i motywację. Narzędzia: EU Academy,

<https://www.canva.com/templates/>

Jednostronicowy szablon planu biznesowego

Sekcja	Pytania pomocnicze	Przykład
 1. Mój pomysł na biznes	Co chcę sprzedać lub zaoferować?	Ręcznie robione ekologiczne mydła i produkty do kąpieli
 2. Moi klienci	Kto będzie ode mnie kupował i dlaczego?	Kobiety w wieku 25–50 lat, które chcą stosować naturalną pielęgnację skóry
 3. Moja wartość	What makes my product/service special?	100% naturalnych składników, ekologiczne opakowanie
 4. Moje koszty	What do I need to start (materials, tools, licenses)?	3000 PLN za materiały, 1000 PLN za opakowanie
 5. Moje źródła dochodu	Jak będę zarabiać pieniądze?	Sprzedaż bezpośrednia, zamówienia na Instagramie, targi rzemieślnicze
 6. Moje kanały promocyjne	Jak ludzie się o mnie dowiedzą?	Facebook, Instagram, poczta pantoflowa
 7. Moje zasoby i partnerzy	Kto może mi pomóc?	Przyjaciel (projektant), lokalne centrum biznesowe
 8. Moje następne kroki	Jakie 3 działania mogę podjąć w tym miesiącu?	Zarejestruj się jako JDG, otwórz stronę na Instagramie, przetestuj pierwszą sprzedaż



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



5. Branding osobisty i marketing



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Czym jest personal branding?

🌸 Twoja marka osobista to to, co ludzie myślą, gdy słyszą Twoje imię. To sposób, w jaki prezentujesz światu swoje **umiejętności, wartości i osobowość** – online i offline. **Silna marka osobista** pomaga budować **zaufanie**, przyciągać klientów i tworzyć nowe możliwości.

Dlaczego Personal Branding ma znaczenie

- ✓ Buduje wiarygodność i zaufanie klientów
- ✓ Pomaga wyróżnić się na tle innych freelancerów i przedsiębiorców
- ✓ Pokazuje Twój profesjonalizm i pewność siebie
- ✓ Tworzy lojalne połączenia i długoterminowych klientów
- ✓ Pomaga rozwijać Twój biznes poprzez marketing szeptany i media społecznościowe

Kluczowe elementy Marki Osobistej

💎 Element	💬 Opis	🌟 Przykład
Tożsamość	Twoje imię, logo, zdjęcie, styl	Używaj tego samego zdjęcia profilowego i kolorów na wszystkich platformach
Wiadomość	Co reprezentujesz i dlaczego to robisz	„Pomagamy kobietom odnaleźć pewność siebie poprzez ręcznie robioną modę”
Głos	Jak mówisz i piszesz	Przyjazny, ciepły, szczery ton
Wartości	Co jest dla Ciebie ważne	Zrównoważony rozwój, jakość, troska
Konsekwencja	Wszędzie ten sam wygląd i przesłanie	Strona internetowa, Instagram i CV są do siebie pasują



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Kroki budowania marki

1 Krok 1 – Poznaj siebie

Zadaj sobie pytanie:

- Jakie są moje główne mocne strony i umiejętności?
 - Jakie wartości reprezentuję?
 - Co wyróżnia mnie na tle innych w mojej branży?
- 🔑 Twoja marka zaczyna się od samoświadomości.
- 💬 Przykład: „Pomagam ludziom czuć się pewnie poprzez prosty i naturalny styl”.

3 Krok 3 – Stwórz swoją identyfikację wizualną

Wybierz:

- 🧩 Zdjęcie i kolory pasujące do Twojego stylu
 - 🖼️ Logo lub projekt nazwy (opcjonalnie – może to być prosty tekst)
 - 💻 Ten sam obraz na wszystkich platformach (Facebook, Instagram, LinkedIn)
- 💬 Spójność wizualna buduje rozpoznawalność i zaufanie.
- 🛠️ Użyj darmowych narzędzi, takich jak Canva, do zaprojektowania swoich materiałów.

2 Krok 2 – Zdefiniuj swój przekaz

Zdecyduj, co chcesz, aby ludzie o Tobie zapamiętali. Pomyśl o jednym krótkim zdaniu opisującym Twój cel.

💡 „Pomagam / tworzę / uczę / wspieram...”

Przykłady:

- „Tworzę rękodzieło, które celebruje ukraińskie tradycje.”
- „Uczę angielskiego online dla początkujących w przyjazny sposób.”
- „Projektuję ekologiczne opakowania dla małych firm.”

4 Krok 4 – Bądź obecny online

Stwórz lub zaktualizuj swoje profile:

- 📱 Instagram / Facebook – pokaż swoją pracę i codzienne procesy
- 💼 LinkedIn – podkreśl swoją historię zawodową
- 🌐 Europass lub strona portfolio – pokaż swoje doświadczenie
- 📄 Dodaj wszędzie swoje logo, krótką biografię i dane kontaktowe

5 Krok 5 – Buduj zaufanie razem z czasem

- Dziel się swoją pracą, nie tylko wynikami – „za kulisami” buduje więź
 - Proś klientów o recenzje lub referencje
 - Publikuj regularnie – nawet raz w tygodniu ma znaczenie
 - Zachowaj przyjazny, pełen szacunku i optymistyczny ton
- „Ludzie kupują od osób, którym ufają – a zaufanie rośnie z czasem”.

Media społecznościowe dla przedsiębiorców



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Wybrać właściwą platformę

 Platform	 Best For	 Tips for Beginners
Facebook	Grupy społecznościowe, lokalni klienci, opowiadanie historii	Dołącz do grup, publikuj regularnie, odpowiadaj na komentarze
Instagram	Treści wizualne – rzemiosło, design, jedzenie, moda	Używaj dobrych zdjęć, hashtagów i krótkich historii
LinkedIn	Profesjonalne networking, usługi B2B	Zachowaj formalność, dziel się osiągnięciami i projektami
TikTok / YouTube	Samouczki, kreatywna promocja	Publikuj krótkie filmy prezentujące Twoją pracę lub wskazówki
Telegram / Viber Channels	Komunikacja społeczna, aktualizacje	Idealne dla stałych klientów lub małych grup

Co publikować

-  Pokaż swoją pracę: zdjęcia przed/po, proces twórczy, rezultaty
-  Podziel się historiami: co Cię zainspirowało, jak zaczęłaś, czego się nauczyłaś
-  Dodaj wartość: udzielaj krótkich wskazówek, porad lub pozytywnych wiadomości
-  Pokaż opinie klientów: referencje budują wiarygodność
-  Wezwanie do działania: „Napisz do mnie, aby poznać szczegóły” lub „Wypróbuj już dziś!”

Jak budować zaangażowanie

- Odpowiadaj na komentarze i wiadomości natychmiast
- Używaj lokalnych hashtagów (np. #KobietyWBiznesie)
- Oznacz swoją lokalizację, aby przyciągnąć klientów z okolicy
- Publikuj regularnie (2–3 razy w tygodniu)
- Współpracuj z innymi kobietami-przedsiębiorcami



Prezentacja Elevator Pitch

🌸 „Elevator pitch” to krótka przemowa, która przedstawia, kim jesteś, co robisz i dlaczego to jest ważne. To Twoja szansa, aby zrobić dobre pierwsze wrażenie – osobiście, online lub na wydarzeniach networkingowych.

💡 *Masz 30 sekund, aby sprawić, by ludzie Cię zapamiętali.*

„Elevator pitch” to krótka autoprezentacja, która:

- Wyjaśnia, kim jesteś
 - Opisuje, co oferujesz lub robisz
 - Podkreśla, co Cię wyróżnia
 - Kończy się wezwaniem do działania (np. kontakt, współpraca, odwiedź stronę)
- 🕒 Nazwa pochodzi od idei, że prezentacja powinna zmieścić się w krótkiej podróży windą (30–60 sekund).

Wskazówki dotyczące świetnej „Elevator pitch” prezentacji:

- ✨ Bądź pewny siebie, ale naturalny – uśmiechaj się i używaj przyjaznej mowy ciała
- ✨ Zwięźle, poniżej 60 sekund
- ✨ Unikaj żargonu i skomplikowanych słów
- ✨ Ćwicz na głos, aż będzie brzmiało naturalnie
- ✨ Dostosuj prezentację do różnych odbiorców – klientów, partnerów, mentorów

Struktura Elevator Pitch (4 proste części)

🗨️ Część	🕒 Pytanie do odpowiedzi	💡 Przykład
1. Kim jesteś	Jak masz na imię i jaki masz zawód?	Cześć, nazywam się Olena i jestem projektantką ręcznie robionej biżuterii z Kijowa.
2. Co robisz	Jaki produkt lub usługę oferujesz?	„Tworzę wyjątkowe, ekologiczne akcesoria inspirowane kulturą ukraińską.”
3. Dlaczego jest to wyjątkowe	Co wyróżnia Twoją pracę i czyni ją wartościową?	„Każdy element jest wykonany ręcznie z naturalnych materiałów i opowiada osobistą historię”.
4. Wezwanie do działania	W jaki sposób słuchacz może nawiązać z Tobą kontakt?	„Moje projekty możesz zobaczyć na Instagramie @OlenaArt lub odwiedzić moje stoisko na targu.”



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

REFERENCES

European Commission (2023). *The European Pillar of Social Rights in 20 principles*. https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/european-pillar-social-rights-building-fairer-and-more-inclusive-european-union/european-pillar-social-rights-20-principles_en

OECD (2022). *The Missing Entrepreneurs 2023* https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023_230efc78-en.html.

Gender STI (2023). 2023 report on gender equality in the EU. <https://www.gender-sti.org/wp-content/uploads/2024/03/2023-Report-on-Gender-Equality.pdf>

CEDEFOR (2023). Self-employment. <https://www.cedefop.europa.eu/en/tools/skills-intelligence/self-employment?country=EU&year=2023#1>

Eurofound (2024), *Self-employment in the EU: Job quality and developments in social protection*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://assets.eurofound.europa.eu/f/279033/31e15ac4b3/ef23004en.pdf>

European Commission (2023). *Employment and Social Developments in Europe 2023*. <https://op.europa.eu/webpub/empl/esde-2023/PDFs/KE-BD-23-002-EN-N.pdf>

OECD (2025). *Women in inclusive entrepreneurship* <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/inclusive-entrepreneurship/women-in-inclusive-entrepreneurship.html>

DISCLAIMER



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

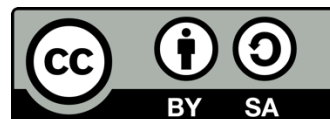
Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Authors

© November 2025 – Hochschule Wismar University of Applied Sciences Technology, Business and Design, Fundacja Marki Polskiej im. prof. Witolda Kieżuna, NGO Syla Krainy, Czech-Ukrainian Scientific Society, Akademi Kultur ve Egitim Dernegi

This publication was carried out with the financial support of the European Commission under Erasmus + Project “WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills – Empowering Migrant Careers”, Project Number 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718.

Attribution, share in the same condition



(CC BY-SA) : You are free to Share- copy and redistribute the material in any medium or format and Adapt – remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially. The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms under the following terms:

Attribution – you must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggest the licensor endorses you or your use

ShareAlike- If you remix, transform or build upon the material, you must distribute your contribution under the same license as the original

No additional restrictions – you may not apply legal terms.