

5 kroków do Twojej Firmy

Jak w 7 dni sprawdzić pomysł i zacząć działać

MARIA BRAUN

**Przewodnik dla osób,
które chcą ruszyć z własnym biznesem
- bez chaosu i bez strachu.**

Spis treści

01 Sprawdź swój pomysł

02 Zrób rzetelne obliczenia

03 Zrób ofertę

04 Zaplanuj jak sprzedać

05 Załóż firmę

06 Konsekwentnie działaj

Ten przewodnik to pierwszy krok. Jeśli chcesz przejść przez każdy z tych kroków z ćwiczeniami, szablonami i moim komentarzem — pełny ebook czeka na Ciebie na końcu tego PDF.



Ten przewodnik jest dla Ciebie, jeśli:

- ✓ Masz pomysł na biznes, ale nie wiesz, jak ruszyć z miejsca
- ✓ Boisz się, że założenie firmy to skomplikowana sprawa
- ✓ Myślisz, że potrzebujesz dużego kapitału, żeby w ogóle zacząć
- ✓ Chcesz zacząć, ale nie umiesz ruszyć z miejsca

Pokażę Ci 5 konkretnych kroków, które możesz wdrożyć już dziś.

Bez strachu.

Bez wielkich pieniędzy.

Bez komplikacji.



Nazywam się **Maria Braun**.

- Od 20 lat buduję, skaluję i prowadzę firmy — własne i cudze.

Mam za sobą:

- 3 udane przejęcia i fuzje firm,
- rozwój marek w e-commerce, retailu i cross-border,
- współpracę z wieloma hurtowniami,
- import i dystrybucję zgodną z obowiązującym prawem,
- współpracę z setkami małych przedsiębiorców,
- dziesiątki wdrożeń procesów, automatyzacji i usprawnień.

Dziś moją misją jest wspierać ludzi w przechodzeniu od pomysłu do realnego biznesu. Nie w teorii, a w praktyce.

Historia Kasi

W zeszłym miesiącu przyszła do mnie Kasia z pomysłem na naturalne, ekologiczne mydła — miała już pierwsze kostki, ale kompletnie nie wiedziała, jak je sprzedawać.

Nie miała wyceny, nie wiedziała, gdzie zacząć sprzedaż, a etykiety co prawda były zgodne z wymogami, ale produkty nie miały kodów kreskowych.

Zaczęłyśmy od sprawdzenia rynku na jej pomysł i okazało się, że dobrze trafia w potrzeby klientek. Przeliczyłyśmy koszty, uprościłyśmy ofertę i wybrałyśmy najprostszy kanał sprzedaży — Instagram.

W 10 dni sprzedała większą część pierwszej partii i zebrała opinie. Dopiero potem zaczęłyśmy przygotowywać brakujące elementy jak kody kreskowe — już z poczuciem, że ten pomysł naprawdę działa.



Sprawdź
pomysł

01



Masz pomysł? Świetnie!
Ale pomysł to nie biznes.

**Biznes zaczyna się dopiero wtedy,
gdy ktoś chce Tobie zapłacić.**

Dlatego zanim zrobisz logo, kupisz domenę i zarejestrujesz firmę — sprawdź, czy to, co chcesz robić, jest dla kogoś naprawdę ważne.

W pełnym ebooku znajdziesz gotowy skrypt rozmowy walidacyjnej — co dokładnie mówić, żeby dostać szczerą odpowiedź zamiast grzecznościowego 'fajny pomysł'



Zrób test swojego pomysłu:

Zapytaj 10 osób, które:

- NIE są Twoją rodziną (rodzina zawsze powie, że świetnie)
- NIE są Twoimi najlepszymi przyjaciółmi (też będą grzeczni)
- SĄ w grupie docelowej Twoich klientów

I zapytaj wprost:

"Mam taki produkt/usługę [opisz konkretnie]. Kosztuje X złotych. Kupisz?"

Obserwuj reakcję:

✓ "Ooo, tak, jasne! A mogę już teraz zamówić?" » SUKCES

⚠ "No... może... jak będzie taniej..." » ZŁY ZNAK

✗ "Yyy, nie wiem, zobaczę..." » NIE KUPI



Szybkie narzędzia walidacji

ZANIM POROZMAWIASZ Z LUDŹMI

Użyj szybkich narzędzi:

✓ **Google Trends**

Czy ludzie szukają tematu?

✓ **Grupy na FB**

Na co narzekają? O co pytają?

✓ **Allegro/Etsy**

Czy ktoś już to robi?

Jeśli tak — super. Konkurencja to dowód, że jest popyt.

Jeśli nie - to gorzej,

... chyba, że właśnie odkrywasz jakąś dotychczas nieodkrytą
żyłę złota?

O2

ZRÓB

RZETELNE

OBLICZENIA



ILE NAPRAWDĘ POTRZEBUJĘ PIENIĘDZY NA START?

Nie potrzebujesz biznesplanu na 40 stron.

Potrzebujesz trzech liczb:

1. Ile kosztuje wytworzenie usługi/produktu?
2. Ile czasu Ci to zajmuje?
3. Ile musisz zarobić miesięcznie, aby to miało sens?

To wystarczy, by wiedzieć, czy pomysł jest opłacalny.

Co musisz mieć	Co może poczekać
☐ Surowce do produkcji/towar	☐ Profesjonalne LOGO
☐ Opakowania (papier, taśma)	☐ Strona www
☐ LOGO (prosta nazwa?)	☐ Lokal/biuro
☐ Fanpage na FB i Instagramie	☐ Pracownicy
☐ Rejestracja firmy	☐ Profesjonalna sesja foto
☐ Księgowość	☐ Drogi komputer
☐ Cennik	☐ Piękne opakowania custom

Jak konkretnie policzyć czy Twój pomysł zarobi na ZUS i coś dla Ciebie?

W pełnym ebooku jest gotowa tabela do wpisania swoich liczb —
sprawdź [tutaj](#).



Skąd wziąć pieniądze na start?

1. Zaczynij równolegle

- Nie rzucaj etatu
- Pracuj wieczorami i weekendami
- Odkładaj część wypłaty

2. Przedsprzedaż

- Zanim wyprodukujesz – sprzedaj
- "Wpłata z góry, wysyłka za 2 tygodnie"
- 10 zamówień $\times$ 30 zł = 300 zł na surowce

3. Pożyczka od rodziny

- Jasne zasady (ile, kiedy oddasz)
- Spisz na papierze
- Pożyczaj tylko tyle, ile naprawdę potrzebujesz



Zrób
ofertę

03



ZRÓB ZROZUMIAŁĄ I PROSTĄ OFERTE

Nie musisz mieć 10 usług.

Dlaczego?

Bo ludzie kupują **konkretne rozwiązania**, nie piękne opowieści.

Oferta powinna odpowiadać na 3 pytania klientów:

1 Co dokładnie dostanę?

2 Ile to kosztuje?

3 Kiedy zobaczę efekt?



Szablon oferty – prosty i skuteczny

- 01 PROBLEM – z czym zwraca się klient?
- 02 ROZWIĄZANIE – co robisz, krok po kroku?
- 03 EFEKT – co mój produkt/usługa zmieni w jego życiu?
- 04 CENA – jasno i prosto.
- 05 JAK ZACZAĆ – link, termin, pierwszy krok.

Ten szablon działa. W ebooku znajdziesz 3 wypełnione przykłady ofert z różnych branż — usługi, produkty fizyczne i konsultacje — żebyś nie musiał/a zaczynać od białej kartki.

Jak to
sprzedać?

04

Wybierz swój kanał sprzedaży

Najlepsze kanały na start:

✓ **Facebook / Instagram**

Najprostszy sposób, aby zdobyć pierwszych klientów.

✓ **Marketplace / gotowe platformy**

Tam już jest ruch.

✓ **Prosta strona wizytówka**

Minimum, ale robi ogromną różnicę w zaufaniu.

Nie musisz być wszędzie.

Wystarczy jedno miejsce, ale dobrze prowadzone.

Wybierz sposób reklamy

Ulotki

To dość archaiczna forma reklamy, ale może się sprawdzić przy działaniach lokalnych. Wydruk ulotek jest bardzo tani. Można też wymieniać się ulotkami z innymi lokalnymi biznesami. Działanie ulotek można sprawdzać dając na nich kody rabatowe. Wówczas łatwo zmierzyć efekt swoich działań.

FB/Instagram

Założenie kont na Facebooku i Instagramie to dzisiaj minimum. Ostrzegam Cię jednak – bez naturalnej łatwości w tworzeniu treści, będzie to wymagające zajęcie. Te platformy potrzebują stałego zasilania świeżym contentem. Nie masz do tego głowy? Zaplanuj to jako część etatu dla swojego pierwszego pracownika ;)

Google/Meta Ads

Testuj z małymi budżetami. Jeśli się na tym nie znasz, polecam outsourcing do profesjonalistów – z zastrzeżeniem, że musisz pilnować wyników. Źle skierowana kampania potrafi pochłonąć środki bez żadnego efektu. Reklamy wymagają też ciągłej optymalizacji. Moja rada: agencja lub freelancer z doświadczeniem.

TV/RADIO

Te formy reklamy sprawdzają się głównie w przypadku większych firm, bo są bardzo drogie. Jeśli jednak Twoja działalność ma charakter lokalny, warto rozważyć reklamę w pobliskiej stacji radiowej lub baner umieszczony w bezpośrednim sąsiedztwie Twojego punktu.

Założ firmę,
albo najpierw
przetestuj
pomysł!

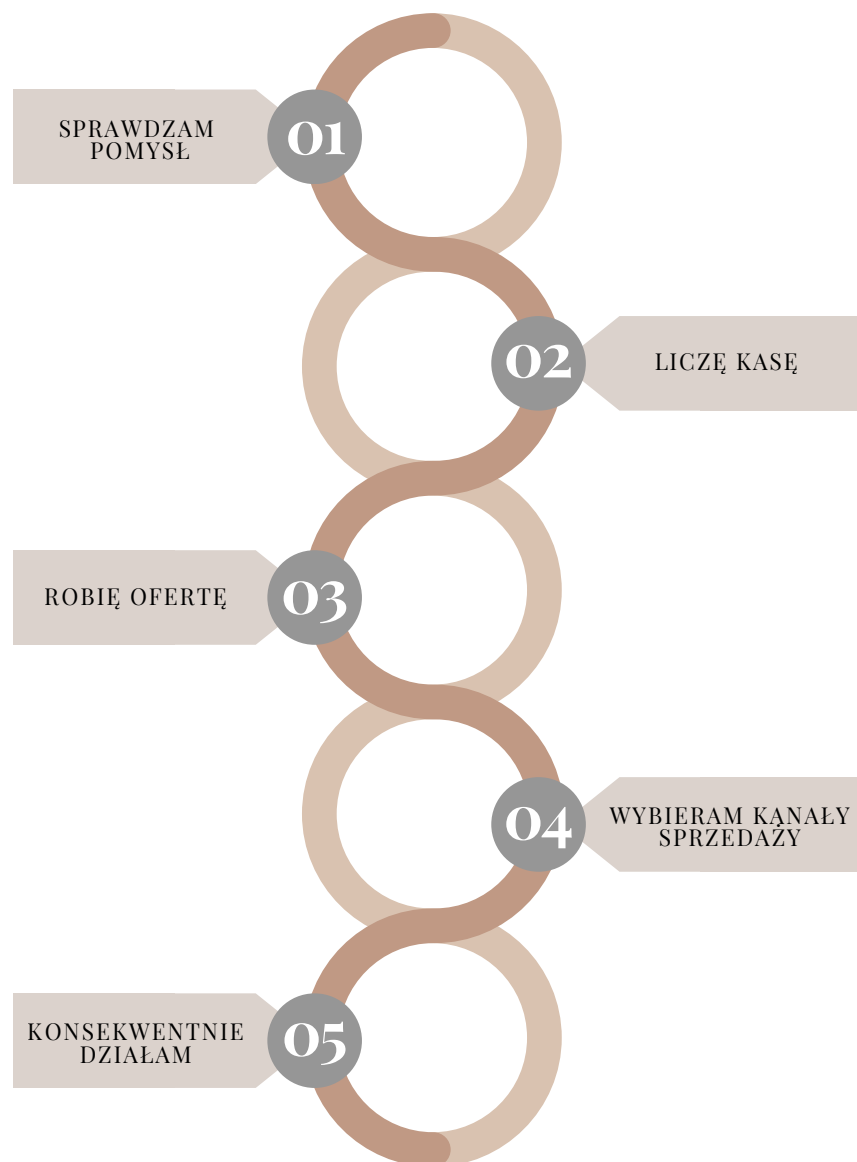
05

Firma w 5 krokach

OD POMYSŁU DO SZYLDU

Przeszliśmy wspólnie przez sprawdzenie pomysłu, kalkulację, zrobienie oferty, wybór kanałów sprzedaży oraz założenie firmy.

Zdradzę Ci sekret - bycie przedsiębiorcą wciąga i uzależnia :-)



Właśnie poznałeś/aś szkielet. Teraz czas na “mięso”.

Pełny ebook "Od pomysłu do własnej firmy" przeprowadzi Cię przez każdy z tych kroków z ćwiczeniami, przykładami i checklistami.

Dla czytelników tego przewodnika: 59 zł tylko przez 48h od pobrania.

» [\[mariabraun.pl/ebook\]](http://mariabraun.pl/ebook) «

Od Pomysłu do Własnego Biznesu

Ten przewodnik dał Ci mapę. Pełny ebook przeprowadzi Cię przez każdy krok z ćwiczeniami, przykładami i checklistami — żebyś nie zgadywał/a, tylko działał/a.

Co znajdziesz w pełnym ebooku, czego nie ma tutaj:

- Gotowy skrypt rozmowy walidacyjnej z klientem
- Tabelę finansową do wyliczenia swoich kosztów
- 3 wypełnione przykłady ofert (usługa / produkt / konsultacje)
- Checklisty dla każdego etapu
- Rozdział o formalnościach: CEIDG, ZUS, VAT po ludzku
- Rozdział o reklamie — czy da się bez płatnych?
- Rozdział o organizacji pracy, żeby nie zginąć w chaosie.

Dla czytelników tego przewodnika: 59 zł zamiast 89 zł.

Cena specjalna aktywna przez 48h od pobrania.

→ mariabraun.pl/ebook ←

WŁAŚNIE ZROBIŁEŚ/AŚ PIERWSZY KROK W DOBRĄ STRONĘ!

Opcja A: Działasz samodzielnie z tym, co masz w tym PDF. Dasz radę — tylko będzie to dłużej i po drodze pojawią się pytania, na które nie znajdziesz tu odpowiedzi.

Opcja B: Bierzesz pełny ebook i przechodzisz przez każdy krok z ćwiczeniami, przykładami i gotowymi narzędziami.

Zamiast zgadywać — wiesz.

Zamiast się zatrzymywać — idziesz dalej.

Pełny ebook "Od pomysłu do Własnego Biznesu" za 59 zł — cena specjalna dla czytelników tego PDF, przez 48h.

→ mariabraun.pl/ebook ←

lub jeśli chcesz przejść przez to ze mną osobiście, kup pakiet ebook + konsultacje.





**T r z y m a m
z a C i e b i e
k c i u k i !**

Jeśli ten przewodnik był dla Ciebie pomocny —
pełny ebook to jego rozwinięcie.

Konkretniejsze, głębsze, z narzędziami do
działania od zaraz.

59 zł dla czytelników tego PDF — przez 48h od
pobrania.

» mariabraun.pl/ebook «

Maria Braun

O mnie

Jestem praktykiem biznesowym w sektorze MŚP z doświadczeniem korporacyjnym od 2000 roku. Od 2007 roku z sukcesem prowadzę własną firmę – zaczęłam od sklepu internetowego Drewniaczek.eu, który założyłam w swoim mieszkaniu, następnie rozwinęłam biznes o dystrybucję zabawek edukacyjnych w Polsce i za granicą.



Kolejnym krokiem było przejęcie dwóch firm: Smartoys i Ekomaluch. Moja firma ewoluowała od małej działalności gospodarczej, przez spółkę komandytową, do obecnej formy spółki jawnej.

[Dowiedz się więcej o mnie](#)