



FUNDACJA
MODY CYRKULARNEJ
www.cyrkularna.pl

Jak zamienić pasję w biznes i nie zwariować



SFINANSOWANO ZE ŚRODKÓW NARODOWEGO INSTYTUTU WOLNOŚCI – CENTRUM
ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO W RAMACH RZĄDOWEGO PROGRAMU
ROZWOJU ORGANIZACJI OBYWATELSKICH NA LATA 2018–2030 PROO



Cel kursu

- Zrozumiesz podstawowe pojęcia finansowe (**przychód, koszt, zysk, przepływy gotówkowe**)
- Nauczysz się robić prosty **budżet** dla swojego pomysłu
- Poznasz legalne formy działania (**działalność rejestrowana i nierejestrowana**)
- Zobaczysz, że **zysk** to nie wstyd, tylko paliwo do rozwoju

Plan

- Język pieniędzy – finanse bez strachu
- Działalność rejestrowana i nierejestrowana – od pasji do legalnego biznesu
- Cash is king 🏰 – czyli dlaczego gotówka rządzi
- Twój pierwszy budżet – proste narzędzie na start
- Q&A i trzy zasady twórcy-biznesmena

— O prowadzacej słów kilka

Agata Zgliczyńska

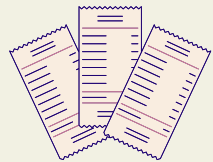
- założycielka Circular Fashion Foundation i promotorka cyrkularnej mody
- łączy doświadczenie z finansów z praktyką budowania biznesu kreatywnego
- pokazuje twórcom, jak zamienić pasję w ofertę i pierwsze przychody
- stawia na praktyczne działania: testowanie produktów, sprzedaż bez nachalności, budowanie marki
- uczy, jak rozwijać biznes w zgodzie z wartościami i odpowiedzialnym tworzeniem



O Fundacji - Działamy lokalnie wpływamy globalnie

-  Edukujemy o modzie cyrkularnej i świadomych wyborach konsumenckich
-  Organizujemy warsztaty: szycie, przeróbki, upcykling, z drugiego obiegu
-  Prowadzimy wydarzenia – od lokalnych spotkań po festiwale cyrkularne
-  Współpracujemy z samorządami, bibliotekami, szkołami i NGO
-  Wspieramy twórców i twórczynie w profesjonalizacji ich działań
-  Tworzymy wspólnotę osób, które chcą działać dla zmiany – lokalnie i globalnie

Podstawy



💡 **Przychód** = pieniądze, które wpływają – np. za sprzedaż, zlecenie, warsztat, grant

👉 To nie zysk!



Koszty = wydatki materiały, sprzęt, podatki, przestrzeń, ZUS



Dochód – to, co zostaje po odjęciu kosztów od przychodu
= zysk



Marża – zarobek na jednej rzeczy po odjęciu jej kosztu



Płynność – czy masz pieniądze wtedy, gdy są potrzebne



Poduszka finansowa – rezerwa na trudniejsze miesiące i spokojną głowę
CASH IS KING!

Działalność zarobkowa bez rejestracji ?

Tak! - jeśli

- 💰 Przychód nie przekracza 3469,50 zł/mies. czyli 75% płacy minimalnej
- 💰 Brak działalności gospodarczej w ostatnich 60 miesiącach
- 💰 Nie zatrudniamy nikogo
- 💰 Nie wystawiamy faktur VAT

Co można?

- 💰 Sprzedawać i wystawiać rachunki (bez NIP)
- 💰 Sprzedawać bez rachunku (ale warto go mieć)

Co trzeba?

- 💰 Rozliczać raz do roku podatki - PIT-36
- 💰 Po przekroczeniu limitu – rejestracja działalności

O czym pamiętać

- 💰 Pilnuj limitu przychodu – do 3469,50 zł miesięcznie w 2025
- 📊 Prowadź prosty rejestr sprzedaży – zeszyt, arkusz lub aplikacja
- 📄 Wystaw rachunek, gdy klient o to poprosi
- 📋 Zachowuj dowody kosztów – paragony, faktury za materiały
- 💰 Odkładaj na podatek – rozliczysz przychód w PIT-36
- ⚖️ Zarejestruj działalność, gdy przekroczysz limit
- 🧠 Uważaj na regularność – jeśli działasz ciągle/ masz wielu klientów, może to być uznane za działalność gospodarczą
- ✨ **Działalność nierejestrowana to forma testowa** – by sprawdzić pomysł przed założeniem firmy



Działalność rejestrowana

- 📍 Ustal PKD – główna i dodatkowe kody działalności - zawsze możesz dodać nowe
- 📄 Wybierz formę opodatkowania – skala, liniówka 19%, ryczałt
- 📈 Sprawdź VAT – czy opłaca się/masz obowiązek > ewentualnie złożenie VAT-R
- 🛡️ ZUS – wybór ulg – ulga na start → preferencyjny ZUS → Mały ZUS Plus (jeśli spełniasz warunki)
- 👤 Profil Zaufany – przyda się do rejestracji online
- 📝 Wniosek CEIDG-1 – dane, PKD, forma opodatkowania, ZUS, urząd skarbowy
- 🏠 **Konto firmowe – rozdziel finanse prywatne i firmowe**
- 📚 Księgowość – wybierz biuro lub program (np. w swoim banku)
- 📄 Fakturowanie – wzór faktury/rachunku, polityka cen i terminów płatności
- 📊 Kasa/ewidencje – jeśli sprzedajesz konsumentom, sprawdź obowiązek kasy fiskalnej
- 🔒 RODO i regulaminy – przy sprzedaży online przygotuj podstawowe dokument



Twój budżet

Oszacuj koszty stałe

💰 Stałe koszty działalności

czyli to, co płacisz co miesiąc — niezależnie od liczby zamówień

🔄 Powtarzalne wydatki, które ponosisz nawet wtedy, gdy masz mniej pracy

📈 Pomagają obliczyć próg rentowności — ile musisz zarobić, żeby „wyjść na zero”

🏠 Przykłady:

- składki ZUS
- księgowość
- internet i telefon
- reklama i promocja
- miejsce pracy (np. wynajem, media)
- drobne inwestycje lub zakupy (np. sprzęt, materiały)



— SPRZEDAJEMY



ETAP OBLICZEŃ	CO TO OZNACZA W PRAKTYCE
 Cena sprzedaży produktu	Kwota, którą płaci klient – punkt wyjścia do dalszych obliczeń
 Koszty zmienne (na 1 sztukę)	Wszystko, co składa się na produkcję jednej sztuki: materiały, dodatki, opakowanie, energia, transport, prowizje. ! Bez kosztu Twojej pracy
 Marża brutto	Kwota, która zostaje z każdej sprzedaży po odjęciu kosztów zmiennych, ale przed odliczeniem kosztów stałych (ZUS, reklama, księgowość)
 Punkt rentowności	Pokazuje, ile produktów musisz sprzedać, żeby pokryć koszty stałe i „wyjść na zero”  Od tej liczby zaczynasz zarabiać naprawdę

— “Czysty” zysk

KROK / DZIAŁANIE	CO TO OZNACZA W PRAKTYCE
 Policz czas potrzebny na wykonanie produktu	Zmierz, ile realnie zajmuje Ci stworzenie jednej sztuki – od przygotowania po wykończenie
 Ustal swoją stawkę godzinową	Określ, ile chcesz zarabiać za godzinę pracy.  Traktuj to jak swoją „pensję” za czas i umiejętności
— Odejmij koszt robocizny od marży brutto	Od uzyskanej marży brutto odejmij koszt swojej pracy – czyli liczba godzin × stawka godzinowa
 To, co zostaje, to realny zysk z jednej sztuki	Kwota, która zostaje po pokryciu wszystkich kosztów: materiałów, dodatków, pracy i stałych wydatków > 💰 To Twój czysty zysk

Jak określić stawkę godzinową



Ile chcesz zarabiać miesięcznie

- uwzględnij koszty życia, podatki, rezerwę, rozwój
- przykład: chcesz zarabiać 6000 zł netto

Ile realnie możesz pracować

nie cały etat – ok. 80–100 godzin miesięcznie

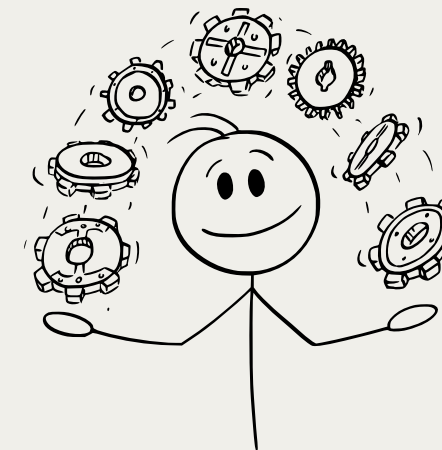
twórcza praca to nie tylko życie, ale też przygotowania, promocja, zakupy

Podziel dochód przez liczbę godzin

$6000 \text{ zł} \div 100 \text{ godz.} = 60 \text{ zł/h}$
to twoja stawka robocza

Dostosuj do rodzaju pracy np.

prace unikatowe → 70–100 zł/h
seryjne, proste → 40–50 zł/h



Twój budżet



	Actual styczeń	Plan luty	Plan marzec	Plan kwiecień	Plan maj	Plan czerwiec
PLN						
Wpływy razem						
Wpływy komercyjne						
projekt 1						
projekt 2						
projekt 3						
Wpływy z grantów						
a						
b						
c						
c						
Koszty bezpośrednie razem						
Koszty bezpośrednie projektów komercyjnych						
projekt A						
Projekt b						
projekt c						
Koszty bezpośrednie grantów						
A						
B						
C						
MARŻA						
Koszty operacyjne						
Koszty finansowe						
opłaty (podatek VAT ect)						
Gotówka na początek okresu						
Gotówka na koniec okresu						
UWAGI:						

Strategia rozwoju



- 💪 Zaczynaj od prostych rozwiązań – małe kroki, duży efekt
- 🏠 Wykorzystuj własne zasoby – sprzęt, materiały, miejsce, kontakty
- 🏛️ Używaj darmowych przestrzeni – biblioteka, dom kultury, szkoła jako showroom lub miejsce pokazu
- 🤝 Buduj alianse – współpracuj z twórcami, instytucjami i społecznościami zamiast konkurować
- 👗 Korzystaj z darmowych modeli – znajomi, sąsiedzi, uczniowie dają autentyczność i rozgłos
- 📸 Dokumentuj i pokazuj – publikuj efekty, opowiadaj historię, buduj wizerunek
- 🌱 Z tych prostych kroków rodzi się siła – oszczędzasz środki, zyskujesz relacje, rozpoznawalność i zaufanie

Skąd środki

 Lista potrzeb / źródła wsparcia

 Własne zasoby – sprzęt, materiały, miejsce

 Drugi obieg – używany sprzęt, tańszy start

 Ogłoszenia w sieci – ktoś może coś odda?

 Przedsprzedaż – zamówienia od znajomych, test rynku

 Wsparcie lokalne – dotacje, mikrogranty, programy

 Crowdfunding – zbiórki online, wsparcie społeczności

 Reinwestowanie – rozwój, lepszy sprzęt, szkolenia



Materiały premium - zarabiasz więcej!

 Sukienka z wiskozy (nowa tkanina)
koszt materiału: $50 \text{ zł/m} \times 2,5 \text{ m} = 125 \text{ zł}$
koszt pracy: $5 \text{ h} \times 80 \text{ zł} = 400 \text{ zł}$
dodatki i opakowanie: 45 zł
 koszt razem: 570 zł
 możliwa cena sprzedaży: 700–750 zł
 **zysk: ok. 130–180 zł**

 Sukienka z jedwabiu z 2nd handu (upcycling)
koszt materiału: $60 \text{ zł/m} \times 2,5 \text{ m} = 150 \text{ zł}$
koszt pracy: $10 \text{ h} \times 80 \text{ zł} = 800 \text{ zł}$
dodatki i opakowanie: 45 zł
 koszt razem: 995 zł
 możliwa cena sprzedaży: 1 300–1 500 zł
 **zysk: ok. 300–500 zł**

Przy tańszych materiałach trudniej zarobić, nawet pracując taniej.

Szyjąc z lepszych tkanin – także z odzysku – tworzysz produkty premium, które klient kupi drożej

3 zasady twórcy - businessmena

Cash is king 🏰

- Gotówka w kasie ważniejsza niż liczby w Excelu
- Planowanie: kiedy wpływają pieniądze, kiedy płatności wychodzą
- Bez płynności nawet zyskowny biznes się zatrzyma

Budżetuj, zanim wydasz

- Prosty budżet: przychody, koszty stałe, koszty zmienne, rezerwa
- Pomaga ocenić, czy stać Cię na inwestycje (np. nową maszynę)
- Chroni przed chaosem i podejmowaniem decyzji „na czuja”

Zysk to paliwo, nie wstyd

- Zysk = możliwość rozwoju i inwestycji
- Pozwala finansować kolejne projekty i warsztaty
- To nie chciwość – to energia napędzająca pasję

Filozofia sukcesu



- 💰 Srodki, 🤝 kontakty i 🕒 czas – trzy filary sukcesu
- Gdy jednego brakuje, uzupełnij pozostałymi
- Działaj w duchu **ikigai** – rób to, co ma sens i daje radość
- **kaizen** – rozwijaj się małymi krokami, ale ustawicznie
- Sukces to nie sprint, lecz równowaga, sens i konsekwencja

Kontakt

Wspólna moda, wspólna radość, wspólne dobro!



+48 695 160236



CYRKULARNA.PL



CYRKULARNA@GMAIL.COM



@MODA CYRKULARNA