



Strategia na start biznesu – od pomysłu do planu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI

Numer usługi 2026/03/24/189650/3430602

4 000,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

PROJEKT GASTRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

4 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 20:00 h
- 📅 29.05.2026 do 14.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Osoby planujące założenie własnej działalności gospodarczejMikro przedsiębiorcy i małe spółkiOsoby rozważające przejęcie istniejącego biznesuPracownicy planujących przejście na samozatrudnienieOsoby poszukujące pomysłu na własny biznes
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	28-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do świadomego założenia lub rozwoju mikroprzedsiębiorstwa poprzez weryfikację pomysłu biznesowego, analizę rynku i finansów, budowę strategii działania oraz praktyczne wykorzystanie narzędzi cyfrowych i AI w zarządzaniu firmą.

Uczestnik kończy szkolenie z gotowym, zweryfikowanym planem działania na 90 dni.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik charakteryzuje metody weryfikacji pomysłu biznesowego oraz podstawy analizy rynku.</p> <p>Uczestnik opisuje zasady tworzenia modelu biznesowego oraz źródeł przychodów.</p>	<p>rozdzieli pomysł biznesowy od modelu biznesowego, wskazuje elementy analizy rynku i grupy docelowej, opisuje podstawowe sposoby oceny opłacalności pomysłu.</p> <p>rozdzieli modele: usługowy, produktowy, hybrydowy, wskazuje źródła przychodów, omawia znaczenie skalowalności.</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
<p>Uczestnik wyjaśnia podstawowe pojęcia finansowe związane z działalnością gospodarczą.</p> <p>Uczestnik identyfikuje źródła finansowania oraz podstawowe procedury formalne zakładania działalności.</p>	<p>definiuje koszty stałe i zmienne, wyjaśnia pojęcia: marża, narzut, próg rentowności, cashflow, wskazuje zależności między kosztami a przychodami.</p> <p>wymienia źródła finansowania (np. dotacje, kredyty), rozdzieli formy działalności, wskazuje kluczowe formalności.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik opisuje możliwości wykorzystania narzędzi cyfrowych i AI w biznesie.</p>	<p>wskazuje przykładowe narzędzia, opisuje ich zastosowanie, rozdzieli obszary zastosowania AI.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Uczestnik przeprowadza weryfikację pomysłu biznesowego oraz definiuje grupę docelową.</p>	<p>stosuje filtr wykonalności, określa grupę docelową, identyfikuje konkurencję.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Uczestnik przygotowuje kalkulację kosztów i analizę rentowności.</p> <p>Uczestnik opracowuje strategię działania mikroprzedsiębiorstwa.</p>	<p>sporządza zestawienie kosztów, oblicza próg rentowności, przygotowuje plan cashflow.</p> <p>definiuje cele i priorytety, określa kamienie milowe, przygotowuje plan działania na 90 dni.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Uczestnik dobiera źródła finansowania i przygotowuje elementy wniosku.</p>	<p>identyfikuje min. 2 źródła finansowania, uzasadnia wybór, przygotowuje szkic wniosku.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do realizacji zadań biznesowych.</p>	<p>formułuje polecenia dla AI, wykonuje min. 3 zadania biznesowe z użyciem AI, ocenia uzyskane rezultaty.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik podejmuje decyzje biznesowe w oparciu o dane i analizę.	uzasadnia decyzje, dokonuje korekty założeń, oddziela ocenę pomysłu od emocji.	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik planuje własne działania i korzysta z dostępnych form wsparcia.	organizuje działania w czasie, wskazuje źródła wsparcia, przygotowuje plan dalszych działań.	Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie zdolności uczestników do skutecznego uruchamiania oraz rozwijania mikroprzedsiębiorstw poprzez ograniczenie ryzyka biznesowego, poprawę planowania finansowego oraz wdrożenie uporządkowanych działań operacyjnych i sprzedażowych.

Realizacja usługi przyczynia się do:

zwiększenia liczby uruchamianych działalności gospodarczych opartych na zweryfikowanych modelach biznesowych, poprawy rentowności i płynności finansowej mikroprzedsiębiorstw poprzez świadome zarządzanie kosztami i cashflow, skrócenia czasu przejścia od pomysłu do pierwszych przychodów, zwiększenia skuteczności pozyskiwania klientów oraz planowania działań sprzedażowych, wzrostu wykorzystania narzędzi cyfrowych i rozwiązań AI w prowadzeniu działalności gospodarczej, zwiększenia wykorzystania dostępnych źródeł finansowania i wsparcia (dotacje, programy rozwojowe).

Efektem biznesowym udziału w szkoleniu jest opracowanie przez uczestnika indywidualnego planu działania na 90 dni, który stanowi podstawę do wdrożenia lub rozwoju działalności gospodarczej.

Efekt usługi

Efekt usługi

Uczestnik opracowuje możliwy do wdrożenia plan działania dla mikroprzedsiębiorstwa, obejmujący weryfikację pomysłu biznesowego, analizę rynku, model biznesowy, kalkulację kosztów, analizę rentowności, plan cashflow oraz działania operacyjne na okres 90 dni.

Kryteria weryfikacji efektu usługi

Efekt uznaje się za osiągnięty, jeżeli uczestnik:

- opracował plan działania zawierający kluczowe elementy: pomysł biznesowy, grupę docelową, model przychodów, koszty, analizę rentowności oraz plan działań na 90 dni,
- wykazał spójność i poprawność merytoryczną przygotowanego planu,
- zastosował poznane metody analizy oraz minimum jedno narzędzie cyfrowe lub AI,
- zaprezentował opracowany plan i uzasadnił przyjęte założenia,
- uzyskał pozytywną ocenę trenera potwierdzającą możliwość wdrożenia planu w praktyce.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Za osiągnięcie efektu usługi uznaje się spełnienie łącznie następujących warunków:

- uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy,
- przygotowanie kompletnego planu działania spełniającego założone kryteria,
- aktywny udział w walidacji (prezentacja i/lub wywiad),
- pozytywna ocena efektów pracy uczestnika.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa realizowana jest w formie 7 spotkań online w czasie rzeczywistym.

Łączny czas trwania: **21 godzin szkoleniowych.**

Nr spotkania	Temat	Zakres	Liczba godzin
1	Pomysł i model biznesowy	Weryfikacja pomysłu, analiza klienta i konkurencji, model biznesowy, źródła przychodów, ćwiczenia praktyczne	3 h
2	Koszty i rentowność	Koszty działalności, próg rentowności, marża, kalkulacje finansowe, ćwiczenia praktyczne	3 h
3	Cashflow i strategia	Planowanie przepływów finansowych, bufor bezpieczeństwa, strategia działania i cele kwartalne	3 h
4	Organizacja pracy i narzędzia	Organizacja pracy właściciela, delegowanie, narzędzia cyfrowe i AI, ćwiczenia praktyczne	3 h
5	Dotacje i finansowanie	Źródła finansowania, dotacje, BUR, KFS, przygotowanie do wniosków, ćwiczenia	3 h
6	Formalności i marketing	Zakładanie działalności, aspekty formalne, marketing na start, plan działań marketingowych	3 h
7	Sprzedaż i plan 90 dni	Sprzedaż, oferta, warsztat końcowy, plan działania na 90 dni, test wiedzy, ewaluacja	2 h

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Pomysł i model biznesowy	Zuzanna Strzelczyk	29-05-2026	18:00	21:00	03:00
2 z 8 Koszty i rentowność	Zuzanna Strzelczyk	30-05-2026	09:00	12:00	03:00
3 z 8 Cashflow i strategia	Zuzanna Strzelczyk	05-06-2026	18:00	21:00	03:00
4 z 8 Organizacja pracy i narzędzia	Zuzanna Strzelczyk	06-06-2026	09:00	12:00	03:00
5 z 8 Dotacje i finansowanie	Zuzanna Strzelczyk	12-06-2026	18:00	21:00	03:00
6 z 8 Formalności i marketing warsztat końcowy	Zuzanna Strzelczyk	13-06-2026	09:00	12:00	03:00
7 z 8 plan działania na 90 dni podsumowanie szkolenia	Zuzanna Strzelczyk	14-06-2026	10:00	11:00	01:00
8 z 8 test wiedzy, ewaluacja	-	14-06-2026	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Zuzanna Strzelczyk

Zuzanna Strzelczyk – przedsiębiorca z 20-letnim doświadczeniem w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Założyciel i wieloletni członek zarządu spółki gastronomicznej, od ponad 4 lat trener i mentor właścicieli firm. Aktywna użytkowniczka i promotorka narzędzi AI (ChatGPT, Claude, Gemini) w zarządzaniu firmą i pracy zawodowej – kursy AI i umiejętności cyfrowe zrealizowane w ostatnich 3 latach. Twórcza podcastu Projekt Gastro (72 odcinki), kursów online i e-booków. Prowadzi własną działalność w pełni wspierana narzędziami AI – ze szczególnym doświadczeniem w obsłudze pism urzędowych, tworzeniu ofert i budowaniu obecności cyfrowej z użyciem AI. Dokumenty: wpis CEIDG, zaświadczenia kursów AI, materiały szkoleniowe, referencje klientów. Aktywna trenerka kursów zrealizowanych i prowadzonych w Bazie Usług Rozwojowych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów dydaktycznych wspierających realizację programu oraz osiągnięcie efektów uczenia się, w tym:

- prezentacje szkoleniowe do poszczególnych modułów (w formacie PDF),
- arkusze robocze umożliwiające wykonanie ćwiczeń praktycznych (m.in. analiza pomysłu biznesowego, profil klienta, analiza konkurencji, strategia działania),
- narzędzia kalkulacyjne w formie plików Excel lub Google Sheets (m.in. kalkulator kosztów, próg rentowności, plan cashflow, plan działania na 90 dni),
- zestaw przykładowych zastosowań narzędzi cyfrowych i AI wraz z instrukcjami ich wykorzystania w zadaniach biznesowych,
- listę rekomendowanych narzędzi cyfrowych wspierających prowadzenie działalności gospodarczej,
- materiały informacyjne dotyczące dostępnych źródeł finansowania i wsparcia (np. dotacje, programy rozwojowe),
- nagrania zrealizowanych spotkań szkoleniowych (dostęp czasowy),
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe przez określony czas po zakończeniu usługi.

Materiały przekazywane są uczestnikom w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest:

- zgłoszenie udziału w usłudze za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych (BUR),
- spełnienie kryteriów przynależności do grupy docelowej określonej w karcie usługi,
- akceptacja warunków udziału w szkoleniu oraz regulaminu świadczenia usług przez dostawcę,
- posiadanie dostępu do komputera lub innego urządzenia umożliwiającego udział w szkoleniu online wraz z dostępem do internetu,
- zapewnienie możliwości uczestnictwa w zajęciach w czasie rzeczywistym (obecność na minimum 80% zajęć).

W przypadku korzystania z dofinansowania uczestnik zobowiązany jest do spełnienia dodatkowych wymagań określonych przez operatora wsparcia.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy komunikacyjnej (Zoom lub Google Meet).

Uczestnicy otrzymują dostęp do materiałów dydaktycznych w formie elektronicznej.

Szkolenie ma charakter warsztatowy – uczestnicy pracują na własnych pomysłach biznesowych lub prowadzonych działalnościach.

Harmonogram szczegółowy (daty i godziny spotkań) ustalany jest przed rozpoczęciem usługi.

Możliwe warianty organizacyjne szkolenia: realizacja w trybie tygodniowym lub intensywnym.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są narzędzia cyfrowe, w tym rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji.

Uczestnik ma możliwość zadawania pytań oraz konsultowania swoich rozwiązań w trakcie zajęć.

Usługa kończy się weryfikacją efektów uczenia się zgodnie z założeniami karty usługi.

Harmonogram podano w godzinach zegarowych a liczbę godzin szkolenia podano w godzinach dydaktycznych (45 minut).

W czasie szkolenia planowana są przerwy 15 minutowe przerwy każdorazowo ustalone z uc

Warunki techniczne

Warunkiem udziału w usłudze realizowanej w formie zdalnej jest spełnienie następujących wymagań technicznych:

- posiadanie komputera lub urządzenia mobilnego (laptop, tablet) wyposażonego w przeglądarkę internetową,
- dostęp do stabilnego łącza internetowego umożliwiającego udział w spotkaniach online (zalecana prędkość min. 5 Mbps),
- możliwość korzystania z mikrofonu oraz (opcjonalnie) kamery internetowej,
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymywania informacji organizacyjnych oraz materiałów szkoleniowych,
- możliwość korzystania z narzędzi online wykorzystywanych podczas szkolenia (np. arkusze Google, narzędzia AI, platforma spotkań),
- dostęp do platformy komunikacyjnej wykorzystywanej do realizacji szkolenia (Zoom lub Google Meet).

Nie jest wymagane instalowanie specjalistycznego oprogramowania – udział w szkoleniu możliwy jest poprzez przeglądarkę internetową.

Kontakt



Jarosław Choszcz

E-mail biuro.projektgastro@gmail.com

Telefon (+48) 502 627 427