



**Magiczny  
Kraków**

## **MY DIGITAL LIFE. Bezpłatne weekendowe warsztaty w Krakowie dla przedsiębiorczyń i przedsiębiorców z Ukrainy / МОЄ ЦИФРОВЕ ЖИТТЯ. Безкоштовний воркшоп вихідного дня у Кракові для жінок-підприємниць з України**

2024-05-23

**Uchodźczynie i uchodźcy z Ukrainy, którzy przyjechali do Polski po 24 lutego 2022 roku i chcieliby założyć tu własną firmę, mogą skorzystać z bezpłatnego programu wsparcia przygotowanego przez Bielański Integrator Przedsiębiorczych m.st. Warszawy oraz Fundację Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego. Program jest realizowany dzięki wsparciu Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju. Zajęcia odbędą się w dniach 8-9 czerwca br.**

Podczas dwudniowych warsztatów uczestniczki i uczestnicy zapoznają się z modelem biznesowym, poznają rodzaje działalności i związane z nimi zagadnienia podatkowe oraz otrzymają wsparcie w zakresie strategii marketingowo-sprzedażowej i budowania relacji z klientami.

Zajęcia odbędą się w Krakowie w dniach 8-9 czerwca 2024. Dokładny adres warsztatów zostanie przesłany zakwalifikowanym uczestniczkom i uczestnikom drogą mailową.

Osoby zainteresowane udziałem w programie mogą się zgłosić, wypełniając

### **[FORMULARZ REKRUTACYJNY](#)**

#### **Model biznesowy firmy (wg Osterwaldera)**

Podczas warsztatów uczestniczki i uczestnicy dowiedzą się, czym jest model biznesowy, dlaczego należy go przygotować, zanim zarejestrują firmę. Już w trakcie warsztatów będą pracować nad modelem własnego pomysłu na biznes, a następnie dopracują go podczas mentoringu z ekspertem. Główne pytania, na które należy odpowiedzieć, określając model biznesowy: kim są Twoi klienci, czy masz dopasowane do nich usługi, jakie są Twoje strumienie przychodów, jak się komunikujesz, jak sprzedajesz, jakie masz zasoby.

Po warsztatach uczestnicy będą mieć wstępny prototyp modelu biznesowego.

#### **Podatki w Polsce**

Podczas warsztatów uczestniczki i uczestnicy dowiedzą się, z jakimi podatkami będą mieć do czynienia w Polsce, jak liczyć podatki i kiedy należy je płacić. Poznają, jakie są różnice między nimi i jakie inne obciążenia należy wziąć pod uwagę, planując działalność gospodarczą (ZUS).

W trakcie warsztatów uczestnicy wstępnie wybiorą rodzaj opodatkowania i formę działalności.



## **Jak założyć biznes krok po kroku? Rodzaje firm w Polsce**

Uczestniczki i uczestnicy poznają główne rodzaje firm, które mogą założyć w Polsce (np. jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka z o.o.). Dowiedzą się, co należy mieć gotowe przed przystąpieniem do rejestracji firmy (siedziba, adres korespondencyjny, adres do doręczeń, konto, profil zaufany, koncesje, dodatkowe pozwolenia), gdzie uzyskać pomoc, jak wygląda proces rejestracyjny (KRS, CEIDG, REGON, NIP) oraz jak pozyskać dofinansowanie.

Po warsztatach uczestnicy będą dysponować mapą kroków potrzebnych do założenia biznesu oraz listę potrzebnych dokumentów.

## **Jak pozyskać klienta i jak zwiększać sprzedaż? Reklama w mediach społecznościowych**

Podczas warsztatów uczestniczki i uczestnicy dowiedzą się o kluczowych elementach marketingu i sprzedaży potrzebnych do rozpoczęcia swojego biznesu.

- Jak zdefiniować cel marketingowy i sprzedażowy dla firmy?
- Jak określić grupę docelową i zrozumieć jej potrzeby i preferencje?
- Jakie są najskuteczniejsze narzędzia marketingowe i sprzedażowe dostępne na rynku?
- Jakie są trendy i innowacje w dziedzinie marketingu i sprzedaży?
- Jak opracować niepowtarzalną wartość oferty i skutecznie ją komunikować?
- Jak skutecznie pozyskiwać klientów online?

W trakcie warsztatów uczestnicy wstępnie wybiorą wersję swojego planu marketingowo-sprzedażowego.

Wszystkie spotkania będą prowadzone w języku ukraińskim i polskim. Ważne, by uczestniczki i uczestnicy poznawali polskie słownictwo biznesowe związane z prowadzeniem firmy.

## **EKSPERCI/MENTORZY**

**Agata Bona** – MBA, IT w biznesie (PJWATK), International Certified Future Strategist. Mentorka, trenerka startupów technologicznych oraz ekspertka w programach: akceleracji MIT Enterprise Forum CEE, European Space Agency BIC Poland Bootcamp, wykładowca kursu MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej, EU-EXCEL European Virtual Accelerator Startup Ecosystem, Mazovia Inkubator Technologiczny. Od 4 lat współtworzy systemy wspierania przedsiębiorczości lokalnej oraz edukacji przedsiębiorczej dla samorządów, w tym m.st. Warszawy. Przedsiębiorczyni: FutureLab CEO. Od 15 lat doradczyni, moderatorka, facyliatorka strategiczna firm w obszarze innowacyjnych modeli biznesowych, strategii rozwoju biznesu oraz strategii komunikacji i budowania marki oraz określania przyszłych pól gry poprzez prototypowanie scenariuszy przyszłości i ich implikacji dla możliwości biznesowych, opcji strategicznych oraz pożądaných innowacyjnych modeli biznesowych organizacji. Ex-marketingowiec big pharma.

**Ivan Gerasymenko** – magister cybernetyki, ma tytuł doktora w obszarze administracji publicznej,



**Magiczny  
Kraków**

MBA. Doświadczenie w dużych firmach górniczych i inżynieryjnych na stanowiskach od inżyniera po dyrektora ds. rozwoju i inwestycji. Dyrektor regionalnej agencji inwestycyjnej. Product Owner w firmach IT. Pracował w Google w programie Google Partners. Współzałożyciel i CEO agencji reklamowej – wszystkie rodzaje reklamy online (Google, Facebook, Instagram, sieci natywne, programmatic), badania marketingowe.

**Vitalina Komirna** – doktor nauk ekonomicznych, profesora, prezeska fundacji InMarket. Autorka książek z zakresu ekonomii, zarządzania i marketingu. Ponad 20 lat doświadczenia w dziedzinie edukacji, tysiące absolwentów. Metodolożka i twórczyni projektów edukacyjnych oraz programów nauczania zarządzania organizacjami i cybernetyki ekonomicznej, zdrowia publicznego na uniwersytetach na Ukrainie i w Polsce.

**Tomasz Niwiński** – doradca podatkowy posiadający wieloletnie doświadczenie w podatkach i księgowości. Obecnie prowadzący działalność doradczo-księgową pod firmą T-TAX Tomasz Niwiński ([www.zaksieguje.pl](http://www.zaksieguje.pl)). Uczestnik szkoleń w Stowarzyszeniu Księgowych w Polsce oraz w Polskiej Akademii Rachunkowości. Posiada doświadczenie m.in. w doradztwie dla podmiotów krajowych i zagranicznych, przeprowadzaniu badań typu due diligence oraz przeglądów podatkowych. Wspierał swoich klientów podczas kontroli podatkowych i skarbowych, przygotowywał pisma procesowe, opiniował umowy oraz przygotowywał dokumentację cen transferowych. Autor artykułów prasowych, m.in. w Dzienniku Gazecie Prawnej.

**Radosław Puśko** – koordynator projektu, doświadczony manager trzeciego sektora, obecnie w Bielańskim Integratorze Przedsiębiorczych w Warszawie, gdzie wspiera przedsiębiorcze osoby (w tym z Ukrainy i Białorusi).

## **PROGRAM**

### **8.06, sobota**

09:00-10:00 – Rozpoczęcie warsztatów  
10:00-11:00 – Model biznesowy firmy (wg Osterwaldera)  
11:00-12:00 – Podatki w Polsce  
12:00-13:00 – Praca w grupach (model biznesowy)  
13:00-14:00 – Przerwa obiadowa  
14:00-16:00 – Praca w grupach (model biznesowy)  
16:00-19:00 – Praca w grupach (podatki)

### **9.06, niedziela**

09:30-10:00 – Rozpoczęcie warsztatów  
10:00-11:00 – Jak założyć biznes krok po kroku? Rodzaje firm w Polsce  
11:00-12:00 – Jak pozyskać klienta i jak zwiększać sprzedaż? Reklama w mediach społecznościowych  
12:00-13:00 – Praca w grupach (rodzaje firm)  
13:00-14:00 – Przerwa obiadowa  
14:00-16:00 – Praca w grupach (rodzaje firm)  
16:00-19:00 – Praca w grupach (marketing)



Magiczny  
Kraków

Więcej o Bielańskim Integratorze Przedsiębiorczych: <https://integratornabielanach.pl>

Więcej o Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego: <https://frsi.org.pl>

Więcej o programie My Digital Life: <https://mydigitallife.pl>

---

## UA

**Біженці з України, які прибули до Польщі після 24 лютого 2022 року і хотіли б заснувати тут власну справу, можуть скористатися безкоштовною програмою підтримки, підготовленою Белянським інтегратором підприємців міста Варшави та Фондом розвитку інформаційного суспільства. Програма реалізується за підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку.**

Під час дводенного семінару учасниці ознайомляться з бізнес-моделлю, дізнаються про види бізнесу та пов'язані з ними податкові питання, а також отримають підтримку в питаннях маркетингу, стратегії продажів та побудови відносин із клієнтами.

Семінар відбудеться в **Кракові 8-9 червня 2024 р.** Точна адреса семінару буде надіслана електронною поштою відібраним учасницям.

Зацікавлені в участі у програмі можуть подати заявку, заповнивши реєстраційну форму: <https://forms.gle/JPmecKYKhKt36m8D9>

### **Бізнес-модель компанії (за Остервальдером)**

Під час воркшопу учасниці дізнаються, що таке бізнес-модель і чому важливо підготувати її до реєстрації компанії. Вже під час воркшопу вони працюватимуть над моделлю власної бізнес-ідеї, а потім доопрацьовуватимуть її під час менторства з експертом. Основні питання, на які потрібно відповісти при визначенні бізнес-моделі: хто ваші клієнти, чи є у вас адаптований сервіс для них, які ваші потоки доходів, як ви комунікуєте, як ви продаєте, які у вас є ресурси.

Після воркшопу учасниці матимуть початковий прототип бізнес-моделі.

### **Податки в Польщі**

Під час воркшопу учасниці дізнаються, з якими податками їм доведеться мати справу в Польщі, як розрахувати податки та коли їх сплачувати. Дізнаються, чим вони відрізняються один від одного та які ще обтяження потрібно враховувати при плануванні бізнесу (ZUS).

Під час воркшопу учасниці попередньо оберуть тип оподаткування та форму ведення бізнесу.



## Як розпочати бізнес крок за кроком? Типи компаній у Польщі

Учасниці дізнаються про основні типи компаній, які можна створити в Польщі (наприклад, одноосібний підприємець, товариство з обмеженою відповідальністю). Вони дізнаються, що потрібно мати на руках перед реєстрацією компанії (юридична адреса, адреса для листування, адреса доставки, рахунок, довірена особа, концесії, додаткові дозволи), де можна отримати допомогу, як виглядає процес реєстрації (KRS, CEIDG, REGON, NIP) та як отримати фінансування.

Після воркшопу учасниці матимуть карту кроків, необхідних для започаткування бізнесу, та перелік необхідних документів.

## Як ви залучаєте клієнтів і як збільшуєте продажі? Реклама в соціальних мережах

Під час воркшопу учасниці дізнаються про ключові елементи маркетингу та продажів, необхідні для започаткування власної справи.

- Як визначити цілі маркетингу та продажів для свого бізнесу?
- Як визначити свою цільову аудиторію, зрозуміти її потреби та вподобання?
- Які найефективніші інструменти маркетингу та продажів доступні на ринку?
- Які тенденції та інновації в маркетингу та продажах?
- Як розробити унікальну ціннісну пропозицію та ефективно її донести?
- Як ефективно залучати клієнтів в Інтернеті?

Під час воркшопу учасниці попередньо оберуть варіант свого плану маркетингу та продажів.

Усі зустрічі відбуватимуться українською та польською мовами. Важливо, щоб учасниці вивчили польську бізнес-лексику, пов'язану з веденням бізнесу.

## ЕКСПЕРТИ/МЕНТОРИ

**Агата Бона** – MBA, IT в бізнесі (PJMATEK), міжнародний сертифікований стратег майбутнього. Менторка, коуч технологічних стартапів та експертка наступних програм: MIT Enterprise Forum CEE acceleration, Європейського космічного агентства BIC Poland Bootcamp, викладачка курсу MBA у Варшавській політехніці, EU-EXCEL European Virtual Accelerator Startup Ecosystem, Mazovia Technology Incubator. Протягом 4 років бере участь у створенні систем підтримки місцевого підприємництва та підприємницької освіти для органів місцевого самоврядування, в тому числі міста Варшави. Підприємець: Генеральний директор FutureLab. Протягом 15 років є радником, фасилітатором та стратегічним фасилітатором компаній у сфері інноваційних бізнес-моделей, стратегій розвитку бізнесу та комунікаційних і брендингових стратегій, а також визначення майбутніх ігрових полів шляхом прототипування майбутніх сценаріїв та їх наслідків для бізнес-можливостей, стратегічних варіантів та бажаних інноваційних бізнес-моделей організацій. Екс-маркетолог великої фармацевтичної компанії.



**Іван Герасименко** – магістр кібернетики, кандидат наук із державного управління, MBA. Досвід роботи у великих гірничодобувних та машинобудівних компаніях на посадах від інженера до директора з розвитку та інвестицій. Директор регіональної інвестиційної агенції. Product Owner в IT-компаніях. Працював у Google в програмі Google Partners. Співзасновник та CEO рекламної агенції – всі види інтернет-реклами (Google, Facebook, Instagram, нативні мережі, programmatic), маркетингові дослідження.

**Віталіна Комірна** – доктор економічних наук, професор, президент Фонду InMarket. Автор книг з економіки, менеджменту та маркетингу. Більше 20 років досвіду роботи в сфері освіти, тисячі випускників. Методолог і творець освітніх проектів та навчальних програм з організаційного менеджменту та економічної кібернетики, громадського здоров'я в університетах України та Польщі.

**Томаш Нівінський** – податковий консультант з багаторічним досвідом у сфері оподаткування та бухгалтерського обліку. У даний час веде консультаційну та бухгалтерську діяльність в рамках фірми T-TAX Tomasz Niwiński ([www.zaksięguje.pl](http://www.zaksięguje.pl)). Учасник навчальних курсів Асоціації бухгалтерів Польщі та Польської академії бухгалтерського обліку. Має досвід консультування польських та іноземних суб'єктів господарювання, проведення юридичного аудиту та податкових перевірок. Він підтримував своїх клієнтів під час податкових та фіскальних перевірок, готував заперечення, надавав висновки щодо контрактів та готував документацію з трансфертного ціноутворення. Автор статей у пресі, зокрема у Dziennik Gazeta Prawna.

**Радослав Пушко** – координатор проекту, досвідчений менеджер третього сектору, наразі працює в Білянському інтеграторі підприємців у Варшаві, де підтримує підприємців (у тому числі з України та Білорусі).

## ПРОГРАМА:

### 8.06, субота

09:00-10:00 – Початок воркшопу

10:00-11:00 – Бізнес-модель компанії (за Остервальдером)

11:00-12:00 – Податки в Польщі

12:00-13:00 – Робота в групах (бізнес-модель)

13:00-14:00 – Обідня перерва

14:00-16:00 – Робота в групах (бізнес-модель)

16:00 – 19:00 – Робота в групах (оподаткування)

### 9.06, неділя

09:30-10:00 – Початок воркшопу

10:00-11:00 – Як розпочати бізнес крок за кроком? Типи компаній у Польщі

11:00-12:00 – Як ми отримуємо клієнтів і як ми збільшуємо продажі? Реклама в соціальних мережах

12:00-13:00 – Робота в групах (типи компаній)

13:00-14:00 – Обідня перерва

14:00 – 16:00 – Робота в групах (типи компаній)



**Magiczny  
Kraków**

16:00-19:00 – Робота в групах (маркетинг)

Дізнайтеся більше про Білянський інтегратор підприємництва: <https://integratornabielanach.pl>

Більше про Фонд розвитку інформаційного суспільства: <https://frsi.org.pl>

Більше про проєкт „Мое цифрове життя”: <https://mydigitallife.pl>