

Ola Gościński

AKCJA ANTY INFLACJA

— *Karty pracy* —



Tytuł: Akcja Antyinflacja
Karty pracy

Copyright: © Ola Gościńskiak
Jestem Interaktywna, 2022

Grafika: Ola Gościńskiak

Skład: Ola Gościńskiak

Redakcja i korekta: Joanna Dyrzcz

Wsparcie i projekt okładki: worqAssist

Fotografie: Agnieszka Werecha-Osińska

ISBN: 978-83-66851-09-2

Poznań 2022

Wydanie pierwsze

Dystrybutor: Jestem Interaktywna



HEJ! TU OLA GOŚCINIAK!

Nazywam się Ola Gościniak. Od podstawówki tworzę strony WWW – najpierw hobbystycznie, potem pracując dla innych i w końcu na własny rachunek.

Jestem absolwentką informatyki na Politechnice Poznańskiej oraz grafiki projektowej w Collegium Da Vinci oraz coachingu biznesowego w WSKZ.

Od grudnia 2015 roku prowadzę blog **Jestem Interaktywna**, dzięki któremu pomagam biznesom być online. ► olag.pl

Oprócz tego przekazuję swoją wiedzę w wyzvaniach, na webinarach, prelekcjach, warsztatach, w podcastach, e-bookach oraz w książce **Bądź online**. ► badzonline.pl

Prowadzę profil na **Instagramie**, na którym wspieram ponad 10 000 osób przy tworzeniu skutecznych miejsc w sieci.

► olag.pl/insta



Od 2012 prowadzę własną firmę. Kilka lat pracowałam jako freelancerka, a teraz z powodzeniem zarządzam biznesem, który osiąga sześciocyfrowe roczne przychody.

W tych kartach pracy podzielę się z Tobą pytaniami, jakie zadałam sobie, by zabezpieczyć się przed trudną sytuacją na rynku oraz inflacją.

Ola Gościniak

Do dzieła!

CO PRZYNIOSĄ CI TE KARTY PRACY?

✓ *Koszty*

Przejrysz ponoszone przez Ciebie koszty, przeanalizujesz je. Być może niektóre okażą się zbędne i będzie można z nich zrezygnować lub skorzystać z tańszych alternatyw.

✓ *Podatki*

Przeanalizujesz różne formy opodatkowania oraz przejrysz ponoszone przez siebie opłaty. Być może będą możliwe optymalizacje do wprowadzenia.

✓ *Przychody*

Opracujesz plan dywersyfikacji przychodów oraz wprowadzenia i promocji tych najbardziej opłacalnych produktów w Twojej ofercie.

✓ *Inwestycje*

Przeanalizujesz możliwości inwestycji swoich funduszy, aby spróbować ochronić je przed inflacją.

Moduł 1

KOSZTY

Narzędzia
Delegowanie
Zakupy



Ola Gościńskiak

Zastanów się, które narzędzia są zbędne, a które są konieczne do Twojej działalności. Zapisz wnioski:

Wypisz, gdzie możesz zadzwonić/napisać w celu negocjacji stawek narzędzi (a następnie to zrób):

Poszukaj korzystniejszych cenowo alternatyw dla używanych narzędzi. Wypisz je:

Wypisz, jakie oszczędności możesz zyskać po wdrożeniu zmian w używanych narzędziach:

Zastanów się, które zadania musisz/możesz wykonywać samodzielnie, a które warto wydelegować:

Deleguj zadania zajmujące Ci niepotrzebnie czas, który możesz przeznaczyć na osiągnięcie celów w swoim biznesie i zarabianie pieniędzy. Jednocześnie sprawdź, czy nie delegujesz zbyt dużo zadań i czy koszty delegowania nie nadwyrężają Twojego budżetu. Osiągnij złoty środek.

Wybierz odpowiednią formę współpracy z osobami, którym delegujesz zadania:

np. pełen etat, rozliczanie godzinowe, rozliczanie projektowe

Znajdź i wypisz odpowiednie osoby do delegowania zadań, wynegocjuj odpowiednie stawki:

Wypisz, jakie koszty będziesz ponosić przy delegowaniu zadań i ile możesz na tym zyskać:

Wypisz listę zakupów z ostatniego roku. Na co najwięcej poszło pieniędzy? Wyciągnij wnioski:

Zastanów się, które zakupy są konieczne dla Twojej działalności, a które możesz odłożyć w czasie:

Przemyśl zakupy produktów, które nie spełniają celów Twojej działalności
oraz takie, które tracą wartość z czasem (np. elektronika).

Zrób listę zakupów, w przypadku których możesz negocjować stawki lub kupić tańsze alternatywy:

Wypisz zakupy, które możesz zrobić bardziej ekonomicznie i ekologicznie np. z drugiej ręki.

CHECKLISTA

Najbliższych zadań do wykonania



01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

Notatki:

Moduł 2

PRZYCHODY

Dywersyfikacja

Promocja

Ceny



Ola Gościński

Wypisz produkty i usługi w swojej ofercie. Które były opłacalne, a które nie? Wyciągnij wnioski:

Wypisz pomysły na nowe możliwości zarobków (inne niż masz już w ofercie):

np. reklamy, sponsorzy, inwestorzy, programy partnerskie, wykłady, prelekcje, plan subskrypcyjny itd.

Rozpisz nowe produkty, jakie wprowadzisz do oferty, np. produkty cyfrowe, fizyczne:

Wypisz pomysły na nowe usługi, jakie wprowadzisz do oferty:

LISTA PRZYCHODÓW

Produkty/Usługi	Zyski (netto/brutto)

Wypisz listę działań promocyjnych z ostatniego roku. Co przyniosło najlepsze efekty? Wyciągnij wnioski:

Zastanów się, w jaki sposób możesz zwiększyć wartość koszyka zakupowego:

np. atrakcyjne pakiety, darmowa wysyłka od konkretnej kwoty zamówienia, prezent/zniżka dokładane do większych zamówień, pokazanie listy produktów, jakie kupili inni itd.

Wypisz pomysły na zachęcanie klientów do powrotu do sklepu:

np. nowe produkty komplementarne dla klientów, prośba o opinie po zakupie produktu, zniżka dla stałych klientów, bon na zakupy w dniu urodzin itd.

Poszukaj sposobów na dotarcie do nowych klientów:

np. program partnerski, aby stali klienci polecali Twoje produkty i zarabiali na tym, współpraca z innymi twórcami przy promocji, reklamy, social media, gościnne występy w podcastach, konferencjach itd.

Działania promocyjne

Cel (nowi odbiorcy, stali klienci,
zwiększenie wartości koszyka)

Wypisz listę wszystkich produktów/usług oraz ich ceny, porównaj je z konkurencją. Wyciągnij wnioski:

Przeanalizuj różne polityki cenowe oraz wybierz tę odpowiednią dla Twojego biznesu.

Oszacuj, ile godzin zamierzasz pracować w ciągu miesiąca i ile chcesz zarabiać na h/miesięcznie.

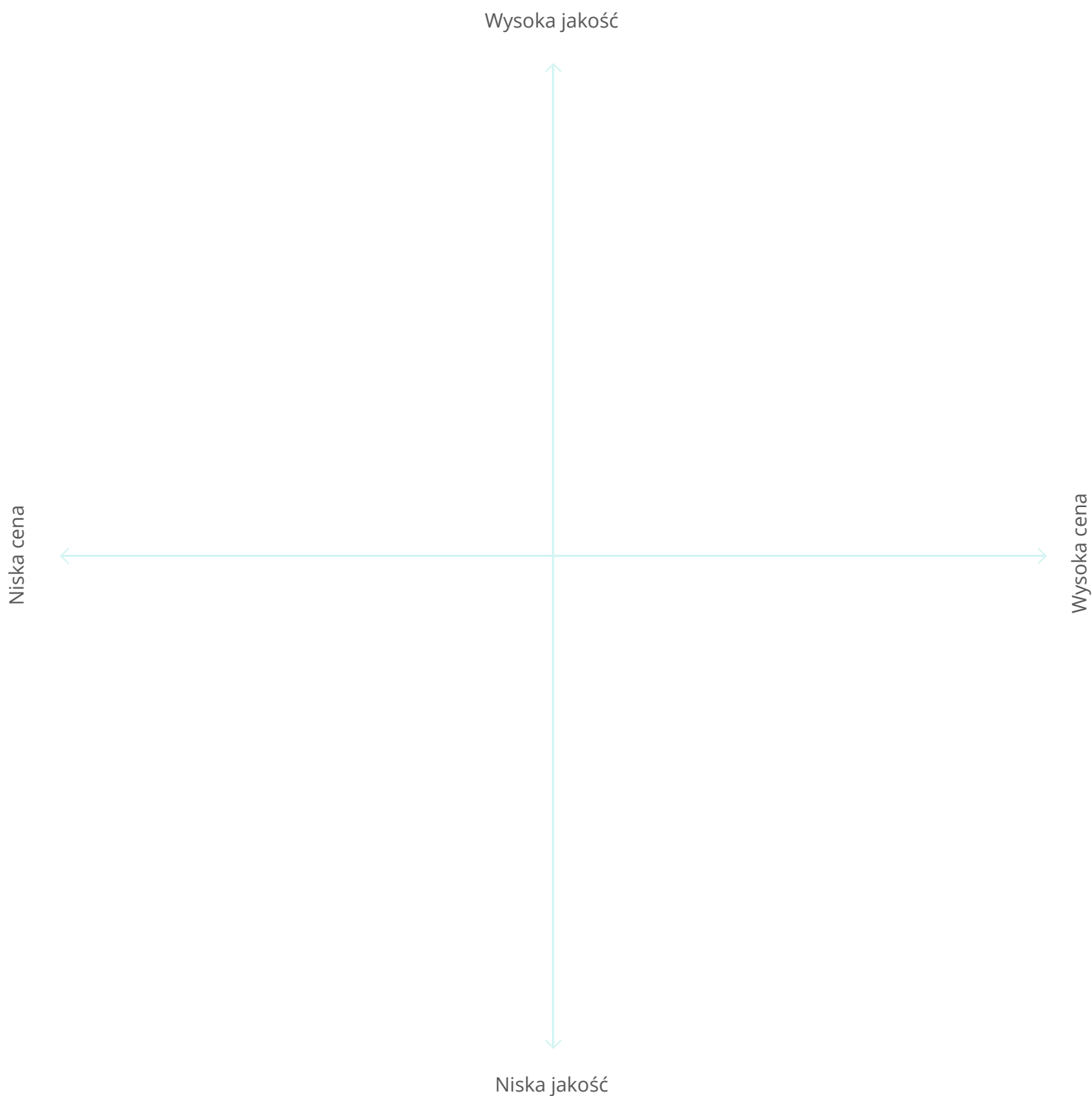
Przy oszacowywaniu stawki weź pod uwagę koszty swojego życia, ale także spełnianie marzeń, odkładanie na przyszłość, tworzenie poduszki finansowej. Wyceniaj się godnie!

Wypisz, jakie ponosisz koszty przy tworzeniu swoich produktów/realizacji usług:

np. zakup produktu, media używane przy tworzeniu, zakup materiałów itd.

Oszacuj, ile jesteś w stanie zakupić/stworzyć produktów, weź pod uwagę pracochłonność:

Określ, gdzie Twój produkt będzie pasował na rynku – czy jest bardziej przystępny cenowo czy droższy, czy jest wyższej lub niższej jakości w porównaniu z konkurencją. Zaznacz za pomocą kropek na poniższym wykresie swój produkt oraz produkty konkurencji.



Ceny oparte na kosztach

Stała suma lub procent zysku jest dodawany do kosztów stałych, aby uzyskać ostateczną cenę sprzedaży. Ta metoda jest idealna dla hurtowni i firm zajmujących się dużymi ilościami, ponieważ zysk pochodzi z ilości.

Obniżanie cen

Wiąże się to z ustalaniem wysokich cen, gdy pojawia się nowy produkt, a następnie stopniowym ich obniżaniem, gdy na rynku pojawia się konkurencja. Ta strategia ma na celu pozyskanie klientów w wielu punktach cenowych.

Niskie ceny

Sprzedając produkt po niższych cenach w porównaniu do konkurencji, będziesz w stanie zdobyć udział w rynku i nadrobić niską cenę sprzedaży większym wolumenem. To często wykorzystywana strategia na rozpoczęcie działalności o niskich kosztach stałych.

Ceny oparte na wartości

Ostateczna cena jest oparta na postrzeganej wartości dla klienta – np. koszt wykonania danej usługi będzie wyższy dla dużej firmy w przeciwieństwie do małej.

Ceny pakietów

Łącząc swoje produkty w większe pakiety, zapewniasz wyższą postrzeganą wartość dla swoich klientów, co zwiększa współczynnik konwersji i liczbę sprzedaży. Idealny do produktów cyfrowych.

Ceny premium

Święty Graal cen. Zadając wyższe ceny niż konkurencji, zapewniasz, że Twoja firma/marka ma wyższą jakość. Idealny do produktów niszowych.

Jaką strategię cenową wdrożysz w swojej firmie? Czemu?

STAWKA NA GODZINĘ



Koszty	
Miesięczne koszty prywatne	
Miesięczne koszty firmowe	

Miesięczne oszczędności	
Emerytura i ubezpieczenia	
Poduszka finansowa i inwestycje	
Wakacje i inne	

SUMA miesięcznych potrzeb – zsumuj powyższe (A)	
Ile godzin w miesiącu planujesz pracować? (B)*	

Twoja minimalna stawka godzinowa to (A/B):	
--	--

*Weź pod uwagę liczbę godzin przeznaczonych na płatną pracę, nie licz godzin przeznaczonych na odpisywanie na e-maile, poszukiwanie klientów czy rozliczanie rachunków. Odlicz też średnią liczbę godzin, które spędzisz na urloпах.

Inne notatki:

Kalkulator cen produktów/usług:

Stawka za godzinę*	
Czas realizacji (liczba godzin)	

Kalkulator kosztów produktów/usług:

Koszt jednostkowej produkcji	
Koszt materiałów i opakowania na sztukę	
Inne koszty na sztukę (np. prąd)	

Całkowity koszt sztuki (wszystkie powyższe łącznie)

Marża produktu (za 30% umieść 1,3 itd.)

Podatek VAT

Podatek dochodowy

Całkowita cena produktu
(całkowity koszt sztuki + marża + podatki)

* Wynagrodzenie, które zapłacisz kontrahentowi/pracownikowi lub sobie

Inne notatki:

CHECKLISTA

Najbliższych zadań do wykonania



01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

Notatki:

Moduł 3

PODATKI

Forma opodatkowania

Księgowość

Produkty



Ola Gościński

Wypisz listę sprzedawanych produktów w ostatnim roku. Jakie typy były najlepsze? Wyciągnij wnioski:

Rozpisz stawki podatkowe dla różnych typów produktów. Które są najbardziej opłacalne podatkowo?

Wypisz możliwe dla Ciebie formy prawne:

np. działalność nierejestrowana, działalność gospodarcza (księga przychodów i rozchodów, forma opodatkowania: ryczałt, księga przychodów i rozchodów), spółka z o.o.

Na podstawie przychodów i rozchodów oszacuj symulację dla każdej z form prawnych:

Jeśli masz problem z tym zadaniem, umów się na konsultację z doradcą podatkowym i miej przy sobie listę sprzedaży oraz kosztów z ostatniego roku. Możesz zyskać na zmianach nawet kilka, kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy złotych w skali roku.

TYPY PRODUKTÓW

Różne typy produktów	Stawka podatkowa	Sprzedaż w ostatnim roku (netto/brutto)
<i>Przykład: e-booki</i>	5%	9 523 zł / 10 000 zł

Wypisz wszystkie nieksięgowane koszty. Czy przyczyniają się do pozyskania przychodów?

O jakich kosztach zdarza Ci się zapominać przy księgowaniu miesiąca/kwartału?

Wypisz stałe koszty miesięczne i roczne, zaglądaj do nich przy księgowaniu:

Spotkaj się z księgową lub doradcą podatkowym i przeanalizujcie Twoją sytuację. Wypisz wnioski:

MOŻLIWE KOSZTY

Koszt	Czy księgujesz?	Jak przyczynia się do pozyskania przychodu?
<i>Przykład: prąd</i>	<i>nie</i>	<i>Mam biuro w domu, prąd potrzebny do działania komputera</i>

KOSZTY RÓCZNE

Rozpisz, w jakich miesiącach są opłacane

Styczeń	Luty	Marzec
Kwiecień	Maj	Czerwiec
Lipiec	Sierpień	Wrzesień
Październik	Listopad	Grudzień

KOSZTY MIESIĘCZNE

Rozpisz, w jakich dniach miesiąca są opłacane



TYDZIEŃ 1

-
-
-
-
-
-
-
-

TYDZIEŃ 2

-
-
-
-
-
-
-
-

TYDZIEŃ 3

- 20 - *ZUS*
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

TYDZIEŃ 4

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Jakie oszczędności da Ci sprzedaż produktów o niższych stawkach podatkowych. Wypisz wnioski:

Zastanów się nad pakietami produktów o różnych stawkach podatkowych. Wypisz pomysły:

Zastanów się, jakie produkty mają większą marżę dla Ciebie, wypisz je:

Sprawdź, czy ceny produktów netto (po odliczeniu podatku dochodowego i VAT) są dla Ciebie opłacalne:

Produkt	Cena brutto	Cena netto (po odliczeniu podatku VAT, dochodowego i kosztów zakupu, produkcji).

PAKIETY PRODUKTÓW



Pakiet	Cena	Produkty wchodzące w skład

WYNIKI SPRZEDAŻY

Przychód	Poprzedni rok	Przewidywania roku	Rzeczywisty rezultat
Roczny			
Średni miesięczny			
Koszty			
Roczne			
Średnie miesięczne			
Produkty			
Najwięcej sprzedanych			
Najlepszy zysk			
Najmniej sprzedanych			
Najmniejszy zysk			
Wnioski			

CHECKLISTA

Najbliższych zadań do wykonania



01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

Notatki:

Moduł 4

INWESTYCJE

Zakupy
Dywersyfikacja
Przykłady

Ola Gościńskiak



Zrób listę planowanych zakupów, oznacz, które z nich pozwolą w przyszłości oszczędzić pieniądze:

np. inwestycja w fotowoltaikę sprawia, że nie płacisz za prąd i po kilku latach inwestycja się zwraca, a samochód elektryczny pozwoli oszczędzić na kosztach tankowania paliwa, którego ceny rosną

Które zakupy są konieczne, a same produkty czy usługi mogą podrożeć w niedalekiej przyszłości:

Jakie nieużywane produkty możesz odsprzedać i zyskać na ich rosnącej wartości?

Jeśli masz kredyty, to przemyśl sposoby na ich optymalizację:

Jeśli masz kredyty, to przemyśl spotkanie z doradcą kredytowym. Być może jest sposób na ich połączenie lub korzystne nadpłacanie i uniknięcie rosnących rat kredytowych.

Wypisz listę aktualnych inwestycji, co się sprawdza w Twoim przypadku? Wyciągnij wnioski:

Wypisz listę możliwych inwestycji wraz z % zwrotu oraz oszacowaniem ryzyka:

Oszacuj możliwą do zainwestowania kwotę:

Pamiętaj o tym, aby zostawić zapas pieniędzy na bieżące potrzeby.

Opracuj plan inwestycyjny, dzięki któremu zdywersyfikujesz miejsca ulokowania kapitału:

np. bierz pod uwagę czas trwania inwestycji (poduszkę finansową możesz trzymać na koncie oszczędnościowym, bo można w każdym momencie wypłacić w razie potrzeby). A w długoterminowe lokaty nieruchomości czy obligacje inwestuj nadwyżki finansowe.

Zrób listę inwestycji niskiego ryzyka:

Zrób listę inwestycji wiążących się z ryzykiem:

Przemyśl zakupy produktów, które nie spełniają celów Twojej działalności
oraz takie, które tracą wartość z czasem (np. elektronika).

Zastanów się, jak jeszcze możesz zainwestować swoje pieniądze, aby pracowały na siebie:

Pamiętaj! To nie jest porada finansowa. Przejrzyj swoje możliwości inwestycyjne
i podejmij własną decyzję, jak zabezpieczyć swój kapitał.

CHECKLISTA

Najbliższych zadań do wykonania



01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

Notatki:

PODSUMOWANIE

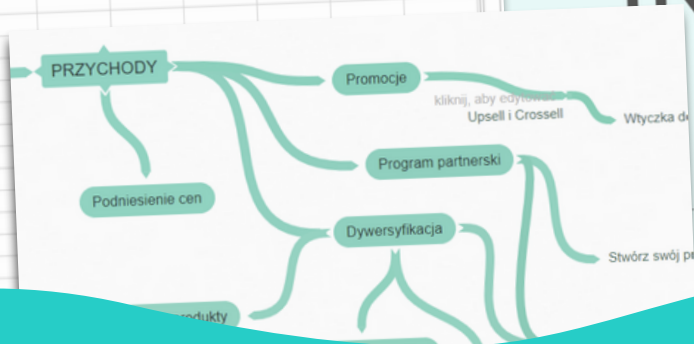
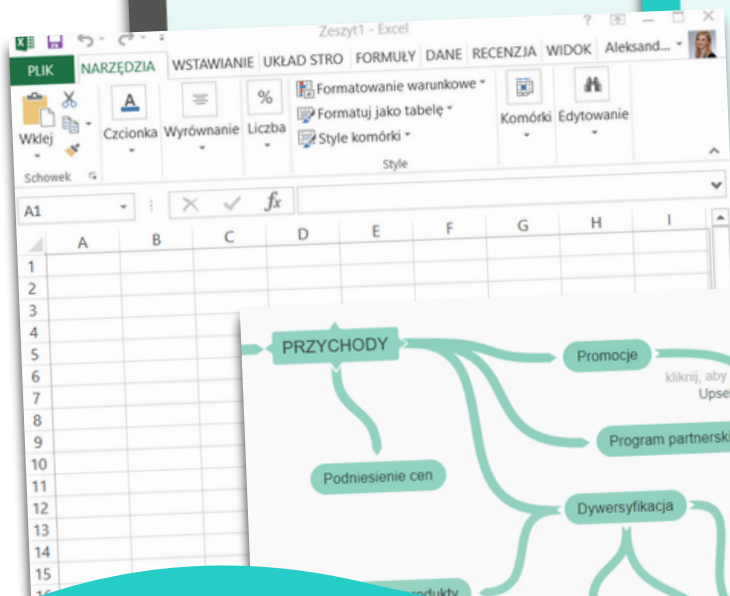
KWOTA	AKTUALNIE/MIESIĄC	PLANOWANE/MIESIĄC	ZYSK
KOSZTY			
PRZYCHODY			
PODATKI			
INWESTYCJE			
SUMA:			

Ola Gościńskiak

AKCJA
ANTY

Ola Gościńskiak

AKCJA
ANTY
INFLACJA



Checklista

AKCJA ANTY INFLACJA



- KARTY PRACY
- CHECKLISTY
- MAPY MYŚLI
- ARKUSZ EXCEL
- VIDEO PORADNIK

POBIERZ MATERIAŁY!

To już koniec Kart Pracy **Akcja Antyinflacja**. Wykorzystaj je, aby sprawdzić, czy wykonujesz prawidłowo swoje działania, które mają zabezpieczyć Twój biznes przed skutkami rosnącej inflacji.

Masz przed sobą wstępną listę zadań do wykonania.
Wszystko, czego potrzebujesz, jest już gotowe!
Dlatego nie zwlekaj. Czas na Twoje działanie!

Samo przeczytanie i uzupełnienie tych kart pracy to dopiero początek! Nadszedł czas na najważniejsze! Realizuj swoje plany, rozwijaj swój biznes, minimalizuj koszty oraz podatki, maksymalizuj przychody oraz inwestuj nadwyżki finansowe.

Wdrażaj punkt po punkcie z tych Kart Pracy **Akcja Antyinflacja** i zabezpiecz swoje finanse oraz inwestycje!

Powodzenia!

To jeszcze nie koniec!

Te Karty Pracy to tylko część **Akcji Antyinflacji**, przejdź teraz do dalszych kroków. Pamiętaj, aby:

- odznaczać zrealizowane zadania w checkliście,
- zainspiruj się mapami myśli (może stwórz też własne),
- analizuj arkusze Excela (pobierz i odpowiednio je uzupełnij)
- i zaimportuj listę zadań na Asanę (i działaj razem ze mną).

Nie zapomnij o obejrzeniu materiału wideo z omówieniem moich działań wspierających przy rosnącej inflacji.

Chcesz zgarnąć 100 zł? Pokaż w swoich social mediach, jak pracujesz z tym planerem i dodaj #jesteminteraktywna. Co miesiąc najciekawszy post zgarnia 100 zł do wykorzystania w moim sklepie!



JUŻ TERAZ ZGARNIJ

100 ZŁ

DO WYDANIA NA:

E-BOOKI | KURSY ONLINE | PLANERY



**WRZUĆ POST Z #JESTEMINTERAKTYWNA
W SWOICH SOCIAL MEDIACH I POKAŻ,
JAK PRACUJESZ Z TYM PRODUKTEM!**

**CO MIESIĄC NAJCIEKAWSZY POST ZGARNIA 100 ZŁ
DO WYKORZYSTANIA NA PRODUKTY ELEKTRONICZNE!**

WSPARCIE BIZNESOWE

PACZKA GIRLBOSSKICH

DOŁĄCZ DO GRONA SETEK KOBIET!

Czy kiedykolwiek marzyłaś o tym, by być częścią inspirującej społeczności kreatywnych, przedsiębiorczych kobiet?
Jeśli tak, to Paczka GIRLBOSSKICH jest dla Ciebie!

Paczka to nie tylko grupa wsparcia czy miejsce do wymiany pomysłów. To dynamiczne środowisko, które inspirowuje, motywuje i dostarcza konkretnych narzędzi, abyś mogła osiągnąć swoje cele biznesowe. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz swoją przygodę z przedsiębiorczością, czy jesteś doświadczoną businesswoman, znajdziesz tutaj wartościową wiedzę, wsparcie i mentorstwo.



www.olag.pl/paczka

