

Start-up do megaimprezy

- czyli pomysły na firmę



Club Fryzjerski Alternative to miejsce, w którym zatroszczą się o twój wygląd i dobre samopoczucie. - Jeśli zdecydujesz się na stylizację w piątkowe popołudnie, usłyszysz DJ set na żywo - zaprasza Szymon Niemczyński.

FOT. GRZEGORZ MEHRING

Ponieważ o dobrze płatną pracę, w której jednocześnie będziemy się realizować, wciąż niełatwo, warto zastanowić się nad założeniem własnej działalności.

Jest to pomysł dobry tym bardziej, że dzięki funduszom unijnym, skorzystać można z rozmaitych dotacji i programów mentorskich, a nawet z pożyczek, które są częściowo umarzone.

Aby pomysł się wyróżniał

Oczywiście zanim porwie się na realizację jakiegoś pomysłu, warto go dobrze przemyśleć. Może się bowiem okazać, że zmarnujemy mnóstwo czasu i pieniędzy, a jedynym wymiernym efektem będą długi, w które się wpakujemy. Oczywiście trudno oczekiwać, że każdy początkujący przedsiębiorca znajdzie środki na przeprowadzenie badań rynku, ale nawet raczkujący biznesmen może zminimalizować ryzyko.

Przed wszystkim dobrze jest się znać na dziedzinie, w której zamierzamy podjąć działalność. Nawet jeśli dysponujemy sporymi środkami na start, nie możemy liczyć, że wszystko załatwią zatrudnieni przez nas fachowcy. Przecież, aby sprawdzić ich umiejętności oraz trzymać rękę na pulsie, w trakcie realizacji zlecenia, też musimy mieć o nim jakiś pojęcie.

Kiedy mam już pomysł na rozkręcenie interesu, zastanawiam się, czy znajdzie się

dla nas tak zwana nisza, czyli miejsce na rynku. Nie warto przecież otwierać osiedlowego sklepu spożywczego w sąsiedztwie dwóch innych. Jeżeli natomiast jakaś usługa lub produkt jest dosyć powszechnie dostępna, może warto wybrać sobie jakąś specjalizację, na przykład jeśli na rynku jest sporo firm remontowych, które oferują głównie prace wykończeniowe, a ty masz przy okazji ambicje dekoratorskie, opracuj taką ofertę, aby można ją było opatrzyć słowem „Drobne remonty. Malowanie artystyczne”.

To, aby twoja oferta czymś się wyróżniała, była inna niż to, co ogólnie dostępne, w dużej mierze decyduje o powodzeniu przedsięwzięcia. Wie o tym Szymon Niemczyński, właściciel Clubu Fryzjerskiego Alternative. Szymon wraz z kolegami doszedł do wniosku, że nie ma w Trójmieście miejsca, które łączyłoby w sobie klimat klubowo-muzycznego stylu, nowoczesnego designu i najlepszych stylistów. Tak powstał pomysł stworzenia klubu fryzjerskiego. Wybór padł na centrum Gdańska, jako najlepszej lokalizacji. Tutaj jest dużo sklepów i biur. Tutaj rozpoczyna się impreza przed wyjazdem do Sopotu. Dlatego Alternative łączy ze sobą cechy miejsca, do którego można wpaść podczas zakupów, uczesać się przed codziennymi obowiązkami w biurze czy potraktować je jako start-up do megaimprezy. Oprócz szerokiego wachlarza usług fryzjerskich. Alternative oferuje także takie nowinki jak badanie

skóry głowy przy użyciu mikrokamery, dzięki któremu dowiesz się, jakiego rodzaju zabiegi pielęgnacyjne powinien stosować. W dni powszednie, w godzinach od 7 do 9 rano możesz tam przyjść na kawę i modelowanie fryzury przed pójściem do pracy. Natomiast jeśli na rynku jest sporo firm remontowych, które oferują głównie prace wykończeniowe, a ty masz przy okazji ambicje dekoratorskie, opracuj taką ofertę, aby można ją było opatrzyć słowem „Drobne remonty. Malowanie artystyczne”.

– Muzyka jest jednym z ważniejszych elementów naszego klimatu. Na każdy miesiąc DJ M-Mike przygotowuje zestaw 10 płyt CD, które mają pulsować odpowiednimi fluidami. Nowe, stare, klasyczne, kultowe. W każdy piątek od godziny 18 gramy nieco głośniej. DJ set na żywo to ma być prawdziwa rozgrzewka przed piątkowym wieczorem – opowiada Szymon Niemczyński. Chętni mogą także wziąć udział w warsztatach tematycznych, gdzie za darmo skorzystają z pełnej stylizacji i wizażu w określonym dla danego warsztatu stylu.

Bądźmy konsekwentni

Oczywiście za zachęcającym szyldem czy ofertą musi iść także najwyższa jakość świadczonych usług. No i wreszcie nie należy zapominać, że ogromne znaczenie odgrywa cena. Oczywiście w innym stopniu decyduje

ona o zakupie na rynku dóbr luksusowych, a w innym na rynku tych ogólnie dostępnych, jednak w obydwu przypadkach ma ona niebagatelne znaczenie.

Wielu producentów i przedsiębiorców wychodzi z założenia, że najpierw trzeba sobie zdobyć klientów, a gdy już przyzwyczają się oni do produktu, można nieco obniżyć jego jakość, a tym samym nasze koszty. Jednak nie należy zapominać o tym, że na rynku panuje konkurencja i stosując takie sztuczki, możemy takiego klienta szybko stracić.

Inkubatory przedsiębiorczości

Osoby zakładające firmę w ramach takich projektów mogą liczyć na udostępnienie pomieszczeń przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej, dostęp do telefonu, faksu, komputera, drukarki i innych podstawowych urządzeń biurowych, prowadzenie księgowości firmy przez biuro rachunkowe, darmowe porady prawne, podatkowe i księgowo, pozyskiwanie kontaktów dzięki współpracy z firmami z Business Centre Club, pomoc w promocji i reklamie, pomoc w pozyskiwaniu funduszy na inwestycje, doradztwo w zakresie tworzenia własnej firmy oraz doradztwo bieżące w trakcie okresu inkubacji, porady marketingowe, opiekę merytoryczną, dostęp do informacji o poszukiwanych technologiach, dostęp do specjalistycznej prasy i literatury. Co roku akademickie inkubatory przedsiębiorczości organizują Konkurs na Najlepsze Biznesplany. To projekt ułatwiający studentom i młodzieży realizowanie swoich biznesowych planów, bez zbędnej biurokracji i kosztów. Na I edycję konkursu w 2004 roku w wpłynęło 140 prac, z czego 68 otrzymało szansę na otwarcie firmy w inkubatorze, a 5 najlepszych uzyskało nagrody pieniężne. Akademickie inkubatory przedsiębiorczości, stworzone przez Studenckie Forum Business Centre Club, działają na 15 polskich uczelniach.

Projekt skierowany jest do młodych osób do 30 roku życia, które chcą rozpocząć działalność gospodarczą, a w szczególności do studentów jako do osób o największym potencjale wiedzy i kreatywności.

MAGDALENA RASZEWSKA
m.raszewska@prasa.gda.pl

Kalendarium przedsiębiorcy

Rzetelne prowadzenie biznesu związane jest z systematycznym gromadzeniem i przysyłaniem dokumentacji do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i urzędu skarbowego. Zasady i sposób kontaktów z tymi instytucjami regulują odpowiednie ustawy. Niedotrzymanie terminów wysyłki dokumentów sprawozdawczych (decyduje data stempla na kopii dokumentu przyjętego przez kancelarie lub biuro podawcze albo data stempla na potwierdzeniu nadania listu poleconego) może wiązać się z komplikacjami i karami finansowymi.

▶ Do 7 dnia każdego miesiąca należy zapłacić podatek dla osób opodatkowanych w formie karty podatkowej

▶ Do 10 dnia – składki na ubezpieczenie społeczne, ubezpieczenie zdrowotne oraz Fundusz Pracy (składka płacona jest za poprzedni miesiąc kalendarzowy np. do 10 października płacimy za wrzesień). W tym terminie opłacasz składki wyłącznie za siebie czyli wtedy gdy nie zatrudniasz żadnych pracowników.

▶ Do 15 dnia – składki na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne oraz Fundusz Pracy i/lub Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Ten termin obowiązuje przedsiębiorcę, który musi odprowadzić składki za poprzedni miesiąc za siebie i zatrudnionych pracowników.

▶ Do 20 dnia – zryczałtowany podatek od przychodów ewidencjonowanych. Ryczałt za grudzień zapłacisz, składając jednocześnie do urzędu skarbowego zeznanie roczne PIT-28 oraz złożysz comiesięczną deklarację (PIT-5) i dokonać wpłaty zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na zasadach ogólnych. W terminie do 20 grudnia wpłacasz również zaliczkę za grudzień w takiej samej wysokości jak należna zaliczka za listopad. Rozliczenie grudnia następuje wraz z rozliczeniem rocznym, PIT-36.

▶ Do 25 dnia – rozliczenia miesięcznego podatku VAT i złożysz formularz VAT-7 oraz dokonać rozliczenia miesięcznego podatku akcyzowego.

▶ Do 25 dnia (następującego po kwartale, w którym zostałeś płatnikiem VAT) musisz także rozliczyć podatek VAT i złożysz formularz VAT-7K.

▶ Do 31 stycznia roku następującego po roku podatkowym przedsiębiorcy rozliczający się na podstawie podatku zryczałtowanego składają zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu, wartości dokonanych odliczeń i należnego ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych (formularz PIT-28)

▶ Do 30 kwietnia roku następującego po roku podatkowym składają zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu (lub poniesionej straty) w roku podatkowym (formularz PIT-36) przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na zasadach ogólnych. W tym też terminie należy również wpłacić, o ile to wynika ze złożonego zeznania, różnicę między podatkiem należnym, a sumą przekazanych na konto urzędu skarbowego zaliczek należnych za dany rok.

Jeśli dzień, w którym masz złożyć sprawozdanie lub dokonać płatności wypada w sobotę lub dzień ustawowo wolny od pracy, termin złożenia dokumentów i płatności upływa w pierwszym dniu pracy następującym.

URZĄD WYCHODZI DO PETENTA

▶ Centrum Obsługi Przedsiębiorcy w Urzędzie Miejskim w Gdańsku to punkt informacyjny, w którym uzyskasz wyczerpujące informacje na temat działalności gospodarczej. W jednym miejscu znalazło się Centrum Ewidencji Działalności Gospodarczej, punkty konsultacyjne Urzędu Statystycznego, Urzędu Skarbowego i ZUS. Osoby rozpoczynające działalność dostaną też poradnik „Asystent Przedsiębiorcy”. Centrum mieści się w Zespole Obsługi Mieszkańców przy ul. Partyzantów 74. Czynne jest od poniedziałku do piątku, w godzinach od 9.00 do 17.00.

Informacji udziela:

Mariusz Wiśniewski, pokój nr 208

tel. (058) 323 69 70, e-mail: m.wisniewski@gdansk.gda.pl

▶ Na pytania dotyczące ubezpieczeń rozliczania się z fiskusem można znaleźć odpowiedź u przedstawicieli Urzędu Skarbowego i ZUS w pokoju nr 209:

Przedstawiciel ZUS tel. (058) 323 69 77

Przedstawiciel Urzędu Skarbowego tel. (058) 323 69 78