

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Moja droga do biznesu - budowanie firmy

Kinga Hoffmann-Burdzińska



Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Data: 15.12.2025 r.

Organizatorzy



Co będziemy robić?

- Porozmawiamy o startowaniu w biznesie
- Wskażemy najważniejsze filary własnej firmy
- Podyskutujemy o zaletach i wadach posiadania własnej firmy
- Wykonamy zadanie 😊



Moja firma - jak to działa?



- nauczycielka, trenerka, wykładowczyni
- przedsiębiorczyni (Innoresearch)
- ekspertka HR



Moja misja:

„Badaczka” → pomagam ludziom i firmom organizować i realizować prace badawcze, a także wykorzystywać ich wyniki w projektowaniu procesów i rozwiązań HR.

„Trenerka” → wspieram ludzi w rozwoju osobistym, aby mogli działać w pełni swojego potencjału.

Mój pomysł na biznes

- **powstał przy okazji** pracy w projekcie (produkt uboczny)
- doprecyzowałam go na potrzeby konkursu "**Zabrzański biznesplan**", w którym zajęłam III miejsce - myślę, że bez tego jeszcze długo zwlekałabym z założeniem firmy
- firma niemal cały czas istnieje **obok etatu**
- **było/jest różnie** - najlepszy okres był/jest wtedy, gdy mogłam się uczyć od kogoś bardziej doświadczonego (np. od mojej współpracownicy, specjalistów w firmach itp.)



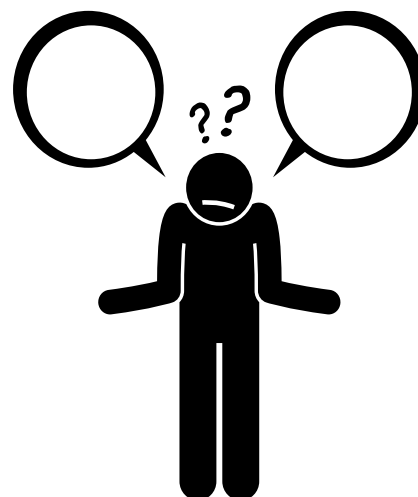
INNORESEARCH
OPTIMALIZACJA PROCESÓW BIZNESOWYCH

Pytania do Was:

Etat czy własna firma, a może jedno i drugie?

Co do Was przemawia najbardziej?

Dlaczego?



Budujemy biznes



Co może być szansą, a co barierą na drodze do własnej firmy?



Szanse

- ☺ Ludzie, którzy **chcą kupić i zapłacić określoną cenę za to**, co mamy
- ☺ Możliwości **ciągłego uczenia się**
- ☺ **Projekty** wspierające przedsiębiorców
- ☺ Ludzie chętni i gotowi do **współpracy**
- ☺ **Rozwój technologii**

Zagrożenia

- ☹ Prawo (podatki itp.)
- ☹ Zmiany rynkowe
- ☹ Sytuacja gospodarcza w kraju i na świecie
- ☹ Konkurencja
- ☹ Rozwój technologii
- ☹ Ludzie, którzy nie chcą współpracować
- ☹ Klienci niezainteresowani tym, co mamy

 Przygotuj kartkę i coś do pisania.

 Na kartce papieru zapisz swoje odpowiedzi i pomysły.

 W kolejnych rundach pojawią się polecenia do wykonania.

 W tym wyzwaniu liczy się czas, więc skupcie się na instrukcjach

POWODZENIA!



Runda 1: KIM JESTEŚ?

 **Mózg Operacji (Myśliciel)** - lubisz planować, analizować i wiesz wszystko przed innymi?

 **Głos Tłumu (Wpływowy)** - lubisz gadać, przekonywać i występować?

 **Mistrz Roboty (Działacz)** - wolisz robić niż gadać? Lubisz widzieć efekt od razu?

 **Dobry Duch (Relacyjny)** - lubisz pomagać innym i sprawiać, by wszyscy się lubili?

Runda 2: KIM JEST TWÓJ KLIENT?



- Klient: **T-Rex**

Ma za krótkie rączki i nie może pościelić łóżka. 

- Klient: **Wampir**

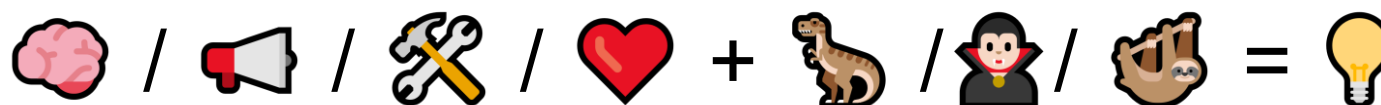
Chce wyjść na plażę, ale boi się słońca. 

- Klient: **Leniwiec**

Spóźnia się do szkoły, bo zbyt wolno się ubiera. 

Runda 3: Wymyśl BIZNES (5 min.)

Wykorzystaj swoje talenty do rozwiązania problemu klienta.



Wymyśl produkt / usługę i zaproponuj, jak przekonasz klienta do jego zakupu.

Runda 4: Obiekcje (3 min.)

Twój klient nie chce Twojego produktu z jednego z poniższych powodów:

- CENA 
- JAKOŚĆ 

Jak sobie z tym poradzisz?

Runda 5: Przyszłość (3 min.)

Od jakiegoś czasu sprzedaż Ci nie idzie (dinozaury giną, wampiry emigrują do innych krajów, a leniwce coraz częściej uczą się na zdalnym).

Jaką decyzję dotyczącą Twojej firmy podejmiesz i dlaczego?

- Działasz dalej w obecnym kształcie 🧐
- Kończysz działalność i robisz sobie wolne 🏖️
- Kończysz ten pomysł i wymyślasz kolejny 💡
- Modyfikujesz produkt / usługę i starasz się ją sprzedać innym klientom np. 🦖 🧑 🧒 ☐ ☐ ☐
- Inna odpowiedź (wymyśl 🎯)

Prezentacja pomysłów - dyskusja

Opowiedz o swoim pomysle (pamiętaj, że jesteś przedsiębiorcą / przedsiębiorczynią i chcesz innych do tego przekonać) 🗣️

Czy polecilibyś / polecilibyś innym założenie własnej firmy?
Dlaczego? 👍/👎

Jakie masz wnioski z tego ćwiczenia? 🤔

To już koniec...



Dziękuję za uwagę 😊

