BEZPŁATNY PORADNIK

Pierwsze 7 dni: od pomysłu do działania

Plan na tydzień po pracy. Wybierasz usługę, ustalasz cenę, wystawiasz ogłoszenie i obsługujesz pierwsze zapytania – bez strony internetowej, logo i zakładania firmy. Jedno zadanie dziennie, od 30 do 60 minut.

5 stron 30–60 min dziennie gotowe wzory ogłoszeń i wiadomości

DZIEŃ	ZADANIE	CZAS	CEL DNIA
1	**Wybór** jednej usługi	30 min	usługa wybrana
2	**Cena** na podstawie 10 ogłoszeń	45 min	cena i pakiet ustalone
3	**Ogłoszenie** i zdjęcia	60 min	gotowy tekst i 3–5 zdjęć
4	**Publikacja** w 3–4 miejscach	45 min	ogłoszenie opublikowane
5	**Zapytania**: odpowiadanie i wycena	30 min	odpowiedzi i wyceny wysłane
6	**Pierwsza robota** i prośba o opinię	wg zlecenia	robota wykonana, prośba wysłana
7	**Rozliczenie** i decyzja	30 min	stawka policzona, decyzja podjęta

ZANIM ZACZNIESZ · USTAL CEL NA TEN TYDZIEŃ

Zapisz, kiedy uznasz test za udany

Bez celu ustalonego z góry łatwo się zniechęcić albo okłamać. Uzupełnij teraz długopisem:

Mój tydzień się udał, jeśli do dnia _____ dostanę co najmniej _____ zapytań albo zrobię _____ płatne zlecenie.

Nie wiesz, co wpisać? Na pierwszy tydzień przyjmij: 5 zapytań albo 1 płatne zlecenie.

Wynik zależy od usługi, okolicy, Twojego czasu i rynku – plan nie gwarantuje zarobku. Pokazuje, jak sprawdzić, czy w Twojej okolicy ktoś zapłaci za Twoją usługę. Przykłady w poradniku są hipotetyczne. Zapytania mogą przyjść dopiero po kilku dniach albo wcale – to też ważna informacja.

DZIEŃ 1 · 30 MINUT

Wybierz jedną usługę, nie pięć

Konkretna usługa zwykle działa lepiej niż „robię wszystko”. Masz kilka pomysłów? Oceń je: **0** = nie, **1** = trochę, **2** = tak. Nie masz żadnego? Zacznij od poradnika POMYSŁ na cichystart.pl.

USŁUGA	UMIEM TO ZROBIĆ DOBRZE	START DO 300 ZŁ	KLIENCI BLISKO MNIE	PASUJE DO GODZIN PO PRACY	SUMA

WYBIERAM

DZIEŃ 2 · 45 MINUT

Ustal cenę na podstawie 10 ogłoszeń z okolicy

Wejdź na OLX, Fixly i lokalne grupy. Znajdź 10 ogłoszeń z tą samą usługą w Twoim mieście lub powiecie i wpisz je poniżej.

	OGŁOSZENIE (KTO, GDZIE)	CENA	CO JEST W CENIE
01			
02			
03			
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			

JAK USTALIĆ CENĘ

Wybierz cenę **ze środka** znalezionych stawek, a nie najniższą. Najtańsza oferta przyciąga najtrudniejszych klientów, a Ty szybko się wypalisz. Na początek możesz dać rabat „dla pierwszych 3 klientów”.

MOJA CENA

PAKIET (NP. „MIESZKANIE DO 6 OKIEN”)

DZIEŃ 3 · 60 MINUT

Ogłoszenie, które ktoś przeczyta do końca

Tytuł według wzoru: [usługa] + [miejscowość lub dzielnica] + [wyróżnik] + [kiedy].

> Przykład (hipotetyczny): „Mycie okien Bemowo i okolice – wieczory i weekendy – własne środki”

Opis – 5 krótkich punktów zamiast wypracowania:

1. **Co robisz:** „Myję okna, ramy i parapety w mieszkaniach i domach”.
2. **Gdzie:** „Bemowo, Wola, Jelonki, dojazd gratis”.
3. **Co jest w cenie:** „Własne środki i sprzęt, sprzątam po sobie”.
4. **Kiedy:** „Pon–pt po 17:00, soboty cały dzień”.
5. **Jak zamówić:** „Napisz, ile masz okien, a odpiszę z ceną w ciągu godziny”.

ZDJĘCIA (3–5 SZTUK)

- → robione telefonem przy dziennym świetle,
- → Twój sprzęt, przygotowany i czysty,
- → efekt „przed i po”, nawet z własnego domu,
- → żadnych zdjęć z internetu.

CZEGO UNIKAĆ

- × „Robię wszystko” zamiast jednej usługi,
- × brak ceny albo „cena do uzgodnienia”,
- × pisanie samymi WIELKIMI LITERAMI,
- × ściana tekstu bez akapitów.

DZIEŃ 4 · 45 MINUT

Opublikuj w 3–4 miejscach naraz

MIEJSCE	KOSZT	WSKAZÓWKA
Lokalne grupy na Facebooku (miasto, osiedle, „ogłoszenia”)	0 zł	Przeczytaj regulamin grupy. Część grup pozwala na ogłoszenia tylko w wybrane dni.
OLX, dział „Usługi”	sprawdź opłaty	Wybierz dobrą kategorię i lokalizację, odświeżaj co kilka dni.
Fixly, Oferteo (klienci sami opisują zlecenie)	kontakty bywają płatne	Odpowiadaj szybko i konkretnie. Wygrywa często ten, kto pierwszy poda jasną wycenę.
Kartka na tablicy ogłoszeń (blok, sklep, przychodnia)	kilka zł	Odrywane paski z numerem telefonu wciąż działają, zwłaszcza u seniorów.
Wizytówka w Mapach Google (Profil Firmy)	0 zł	Weryfikacja trwa. Załóż ją teraz, przyda się, gdy zbierzesz opinie.

DZIEŃ 5 · 30 MINUT

Odpowiadaj szybko, konkretnie i z ceną

Klienci piszą do kilku osób naraz. **Odpowiedź w ciągu godziny** (nawet wieczorem) często decyduje o zleceniu. Zanim podasz cenę, dopytaj o 2–3 rzeczy, np. ile okien, jaki mebel, jak duże mieszkanie.

WZÓR ODPOWIEDZI Z WYCENĄ

„Dzień dobry, dziękuję za wiadomość! Przy [opis zlecenia] koszt to [cena] zł, w cenie są [co]. Mogę przyjechać w [dzień] po [godzina] albo w sobotę rano. Który termin pasuje?"

GDY KLIENT PISZE, ŻE DROGO

„Rozumiem. W tej cenie są [środki, dojazd, sprzątanie po sobie]. Mogę zaproponować [mniejszy zakres] za [cena] zł." Nie schodź z ceny bez zmniejszenia zakresu.

DZIEŃ 6 · WEDŁUG ZLECENIA

Pierwsza robota – zrób ją dobrze i poproś o opinię

CHECKLISTA

- dzień wcześniej potwierdź termin SMS-em,
- bądź 5 minut przed czasem,
- zrób zdjęcia przed i po (za zgodą klienta),
- posprzątaj po sobie,
- zapisz przychód w ewidencji (zeszyt lub arkusz).

BEZPIECZEŃSTWO

- przed pierwszą wizytą porozmawiaj z klientem przez telefon,
- powiedz bliskiej osobie, gdzie jedziesz,
- przy większych zleceniach (materiały) weź zaliczkę.

WZÓR PROŚBY O OPINIĘ (WYŚLIJ TEGO SAMEGO DNIA)

„Dziękuję za dziś! Jeśli wszystko jest w porządku, bardzo proszę o kilka słów opinii: [link do wizytówki Google lub profilu]. Dla kogoś, kto dopiero zaczyna, każda opinia to duża pomoc. A jeśli ktoś ze znajomych będzie potrzebować [usługa], proszę śmiało podać mój numer."

Opinie i polecenia to najtańsza reklama. Kilka dobrych opinii może ułatwić kolejne zapytania.

ŚCIĄGA · PYTANIA, KTÓRE CZĘSTO PADAJĄ

KLIENT PYTA	MOŻESZ ODPOWIEDZIEĆ
„Ma Pani doświadczenie?"	„Robię to od [czas], mogę pokazać zdjęcia wcześniejszych realizacji." Na start pokaż zdjęcia z własnego domu albo od rodziny i powiedz to uczciwie.
„Jak mogę zapłacić?"	„Gotówką, przelewem albo BLIK-iem na telefon, po wykonaniu usługi." Przy materiałach kupowanych pod zlecenie weź zaliczkę.
„Dostanę rachunek?"	W działalności nierejestrowanej na prośbę klienta wystawiasz rachunek (stan na 2026 r., zob. str. 5). Miej przygotowany prosty wzór w telefonie.
„Ile to potrwa?"	Podaj widełki („2–3 godziny") i dolicz zapas. Lepiej skończyć wcześniej niż później.
„A taniej się da?"	Zmniejsz zakres zamiast ceny: „Mogę zrobić tylko [część] za [cena] zł".

DZIEŃ 7 · 30 MINUT

Rozliczenie – ile naprawdę zarabiasz na godzinę

WYNIK TYGODNIA	WPISZ
Liczba zapytań (wiadomości, telefony)	
Liczba zleceń	
Przychód (zł)	
Koszty: środki, paliwo, ogłoszenia (zł)	
Godziny: praca + dojazdy + odpisywanie	
Zarobek na godzinę = (przychód − koszty) ÷ godziny	

Licz wszystkie godziny, także dojazdy i odpisywanie na wiadomości. Dopiero wtedy wiesz, czy to się opłaca.

CO SIĘ STAŁO	CO TO ZNACZY	CO ROBISZ DALEJ
Osiągnięty cel (np. 5 zapytań albo 1 zlecenie)	jest popyt	**Kontynuuj:** zbieraj opinie, dodaj ogłoszenie w kolejnym miejscu, ustal stałe dni pracy
Są zapytania, ale brak zleceń	ludzie są zainteresowani, coś ich zatrzymuje	**Popraw:** szybkość odpowiedzi, zdjęcia, jasność ceny albo zakres pakietu
0–1 zapytań	ogłoszenie nie trafia do ludzi albo usługa nie ma tu popytu	**Zmień:** miejsca publikacji i tytuł. Jeśli po 2 tygodniach dalej cisza, wybierz inną usługę

FORMALNOŚCI (STAN NA 2026 R.)

Bez zakładania firmy możesz w ramach działalności nierejestrowanej osiągnąć do **10 813,50 zł przychodu na kwartał**, jeśli przez ostatnie 60 miesięcy nie było Cię w CEIDG, czyli rejestrze firm. Wpisuj każdy przychód do prostej ewidencji, a podatek rozlicz raz w roku w PIT-36. Usługi wymagające uprawnień (np. elektryczne) i sprzedaż jedzenia (sanepid) mają osobne zasady. To skrót, nie porada prawna ani podatkowa – sprawdź aktualne przepisy.

GDZIE NAJCZĘŚCIEJ SIĘ ZATRZYMUJESZ?

Sprawdź swoją blokadę w 2 minuty

Bezpłatny test: 6 pytań, diagnoza i 3 kroki dopasowane do Twojego czasu i budżetu.

cichystart.pl/test

NIE MASZ JESZCZE POMYSŁU?

7 obszarów, w których Polacy płacą

Bezpłatny poradnik z cenami usług, kosztem startu i miejscami, gdzie szukać klientów.

cichystart.pl/poradnik/pomysl

Cichy Start nie obiecuje zarobków – wynik zależy od usługi, okolicy i Twojego czasu. Przykłady w poradniku są hipotetyczne. Możesz swobodnie wydrukować ten poradnik na własny użytek. © Cichy Start, cichystart.pl