

# Pomysł to dopiero *początek.*

5 kroków, które pomagają zamienić  
ideę w działające przedsięwzięcie.

01

**Pomysł**

i problem

02

**Klient**

i wartość

03

**Działanie**

nie plan

*"Najlepszy biznesplan to pierwsza rozmowa z prawdziwym klientem."*

# Dlaczego większość pomysłów *nie wychodzi?*

---

Nie dlatego, że są złe. Dlatego, że nigdy nie wychodzą z głowy. Większość ludzi z pomysłem na biznes spędza miesiące na planowaniu — i nigdy nie rozmawia z pierwszym potencjalnym klientem.

Przedsiębiorczość to nie kwestia genialnego pomysłu ani idealnego momentu. To kwestia gotowości do działania w warunkach niepewności — i umiejętności uczenia się szybciej niż inni.

Ten materiał to pięć kroków, które można zrobić bez inwestora, bez dużego budżetu i bez gotowego produktu. Tylko z pomysłem i gotowością do sprawdzenia go w praktyce.

## DLA KOGO JEST TEN MATERIAŁ?

- Mam pomysł na biznes lub projekt, ale nie wiem jak zacząć.
- Chcę coś zbudować, ale boję się, że nie mam wystarczających zasobów.
- Zacząłem i utknąłem — potrzebuję konkretnych narzędzi, nie teorii.

## Jaki problem rozwiązujesz?

— *nie co sprzedajesz.*

---

Zapisz w jednym zdaniu: „Pomagam [komu] zrobić [co] mimo [jaka przeszkoda].” Nie opisuj produktu — opisz problem, który rozwiązujesz.

Przykład: „Pomagam młodym rodzicom zorganizować finanse rodzinne mimo braku czasu i wiedzy.” To jest punkt startowy — wszystko inne z tego wynika.

Jeśli nie potrafisz tego zdania napisać w 5 minut — Twój pomysł wymaga jeszcze doprecyzowania. I to jest dobra wiadomość, że wiesz o tym teraz.

CZAS

5 minut

EFEKT

Jasny punkt startowy

## Porozmawiaj z 5 osobami.

— *zanim cokolwiek zbudujesz.*

---

Nim napiszesz biznesplan, nim zbudujesz prototyp, nim wydasz złotówkę — porozmawiaj z pięcioma osobami, które mogłyby być Twoimi klientami. Nie pytaj „czy kupiłbyś?”. Pytaj „jak teraz rozwiązujesz ten problem?”

Słuchaj. Notuj. Szukaj wzorców. Te pięć rozmów jest więcej warte niż 50 stron analizy rynku.

## Zrób najprostszą wersję.

— *MVP, nie perfekcja.*

---

Minimum Viable Product to najprostsza wersja Twojego rozwiązania, którą możesz pokazać prawdziwemu klientowi. Nie musi być gotowa. Ma wystarczyć, żeby sprawdzić czy problem jest realny i czy Twoje rozwiązanie w ogóle trafia w cel. Zrób to w tydzień, nie w rok.

## Narysuj swój Lean Canvas.

— *jedna strona zamiast biznesplanu.*

---

Lean Canvas to jedna strona z 9 polami: Problem, Klient, Propozycja wartości, Rozwiązanie, Kanały, Przychody, Koszty, Kluczowe wskaźniki, Przewaga. Wypełnij go ołówkiem — bo będziesz go zmieniać. Wymusza myślenie o całości, nie tylko o produkcie. Szukaj szablonu pod hasłem „Lean Canvas template”.

## Pitch w 60 sekund.

— *jeśli nie umiesz, nie jesteś gotowy.*

---

Przygotuj wypowiedź o swoim pomysle, którą możesz powiedzieć w 60 sekund. Struktura: problem → kto go ma → Twoje rozwiązanie → dlaczego Ty. Nagraj się telefonem. Obejrzyj. Popraw. Powtórz. Umiejętność prostego i przekonującego mówienia o swoim projekcie jest ważniejsza niż jakikolwiek slajd.

# Co dalej?

---

Pięć kroków. Żaden nie wymaga gotowego produktu ani dużego budżetu. Wymagają za to gotowości do działania — zanim wszystko będzie perfekcyjne.

- 01** Napisz zdanie o problemie, który rozwiązujesz — dziś.
- 02** Umów się na 5 rozmów z potencjalnymi klientami w tym tygodniu.
- 03** Jeśli chcesz iść dalej — dołącz do naszych warsztatów online.

---

## O FUNDACJI

# Fundacja Longa Vista

Jesteśmy fundacją edukacyjną z Krakowa. Działamy tam, gdzie edukacja naprawdę zmienia życie — nie przez przekazywanie wiedzy, lecz przez zmianę sposobu myślenia. Nasze warsztaty są bezpłatne i dostępne online — niezależnie od miejsca zamieszkania.

---

**WWW**  
longavista.org

**SIEDZIBA**  
Kraków, Polska

Materiał ma charakter wyłącznie edukacyjny. Nie stanowi porady inwestycyjnej ani rekomendacji finansowej. Fundacja Longa Vista nie ponosi odpowiedzialności za decyzje podejmowane na jego podstawie.