



# **Biznes w 2024 roku** **Przedsiębiorczy przewodnik** **dla MŚP**

Zainwestuj swój czas w rozwój Twojej firmy

## Drodzy Przedsiębiorcy,

stworzyliśmy e-book, który jest dedykowany specjalnie dla Was – dynamicznych liderów małych i średnich przedsiębiorstw. Przed Wami nie tylko kolejny rok biznesowych wyzwań, ale i ciekawych możliwości. Naszym celem jest dostarczenie Wam przewodnika, który pomoże płynnie i efektywnie wejść w rok 2024, wyposażając Was w aktualną wiedzę i praktyczne narzędzia.

Przy tworzeniu tego e-booka kierowaliśmy się jedną główną zasadą – dostarczenie wartości poprzez najwyższej jakości treści. Z tego powodu zaprosiliśmy do współpracy grupę topowych ekspertów w Polsce, którzy odpowiadają za merytoryczną wartość naszego e-booka. Są to uznani specjaliści w swoich dziedzinach, którzy z pasją i zaangażowaniem podzielili się wiedzą i doświadczeniem, aby pomóc Wam odnosić sukcesy.

W naszych opracowaniach skupiamy się na kluczowych aspektach, które mają zasadnicze znaczenie dla każdego przedsiębiorcy. Pierwszym z nich są zmiany prawne. Zdajemy sobie sprawę, jak trudno jest nadążyć za ciągłymi zmianami w przepisach, dlatego zebraliśmy informacje o najważniejszych nowościach, które mogą mieć wpływ na Wasze działania biznesowe.

Kolejnym ważnym elementem jest płynność finansowa. W tej części dowiesz się, jak zarządzać finansami swojej firmy, aby zapewnić stabilność i uniknąć typowych pułapek. Podzielimy się sprawdzonymi strategiami i narzędziami, które pomogą Ci w utrzymaniu zdrowej kondycji finansowej.

Poruszamy również temat terminowości płatności. Statystyki są nieubłagane – wiele MŚP boryka się z problemem opóźnionych płatności, co wpływa na ich płynność finansową i rozwój. Przygotowaliśmy dla Was praktyczne porady, jak radzić sobie z tym wyzwaniem i zwiększać szanse na terminowe otrzymywanie należności.

Finansowanie inwestycji to kolejny kluczowy obszar. Bez względu na to, czy planujesz rozwój, czy innowacje, odpowiednie finansowanie jest niezbędne. W tym rozdziale eksperci dzielą się swoją wiedzą na temat dostępnych opcji finansowania, pomagając Wam wybrać najlepszą ścieżkę dla Waszych przedsięwzięć.

Ostatni, ale równie ważny, jest temat skalowania i poprawy wyników finansowych. Tutaj skupiamy się na strategiach, które pozwolą Wam nie tylko przetrwać, ale i prosperować w coraz bardziej konkurencyjnym środowisku.

Mam nadzieję, że ten e-book będzie dla Was źródłem inspiracji, wiedzy i wsparcia. Naszym nadrzędnym celem jest dostarczenie Wam wartościowych informacji, które pomogą w rozwoju i prowadzeniu biznesu na jeszcze wyższym poziomie – więcej faktur, na bardziej zadowalające kwoty.

Życzę owocnej lektury i nieustannego sukcesu w Waszych przedsięwzięciach.



Z poważaniem,  
Tomasz Kowcun  
Head of Marketing w Fakturownia

## **Rozdział 1. Ważne zmiany otoczenia dla MŚP**

1. Wdrożenie KSeF w podmiotach różnej wielkości - **5**
2. Wzrost płacy minimalnej - o ile wzrośnie płaca - **7**
3. O ile wzrośnie składka zdrowotna - **10**
4. Raportowanie ESG - czy będzie ciężarem dla MŚP i jak się na to przygotować? - **12**

## **Rozdział 2. Finansowe wyzwania przedsiębiorców - poprawa bieżącej sytuacji finansowej**

1. Jak poprawić płynność finansową? - **15**
2. Produkty finansowe dla przedsiębiorców - z czego korzystać? - **18**
3. Faktoring - sposób na utrzymanie płynności finansowej - **21**

## **Rozdział 3. Finansowe wyzwania przedsiębiorców i skalowanie biznesu**

1. Status KPO - dofinansowanie unijne - **24**
2. Zatrudnianie w 2024 r. Pracodawcy kontra niepewny rynek i nowe przepisy - **26**
3. Jak w 2024 skalować biznes w zakresie sprzedaży? - **29**

## **Rozdział 4. Biznes w Internecie**

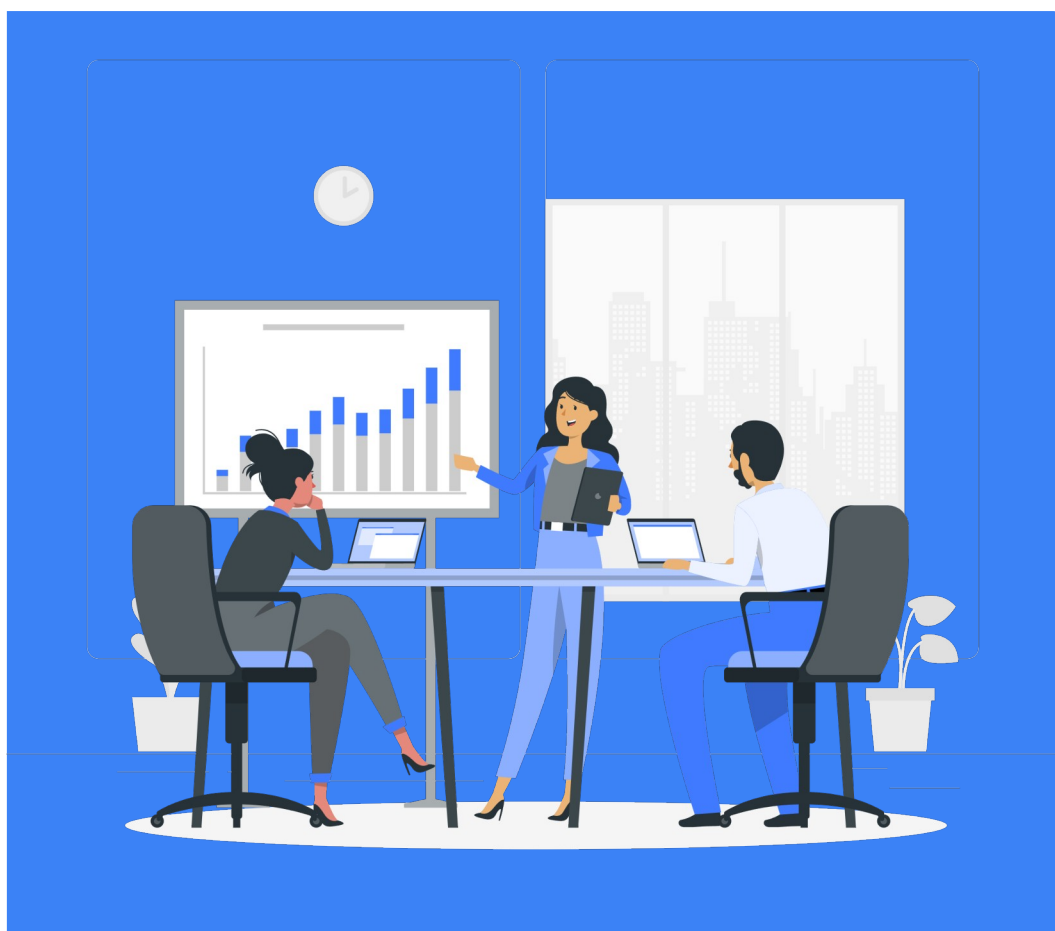
1. Trendy w e-Commerce w 2024 - **35**
2. Proste rozwiązania, aby zaistnieć i efektywnie działać online - **37**
3. Jak skutecznie sprzedawać na platformach sprzedażowych? - **40**

## **Rozdział 5. Jak poprawić korzystanie z Fakturowni?**

1. Dostosowanie Fakturowni do KSeF - **44**
2. Korzystaj z Fakturowni z dowolnego miejsca - Aplikacja mobilna - **46**
3. Paragony w jednym miejscu z fakturami - Fiskator do wydruków fiskalnych - **48**
4. Automatyzacje i przyspieszenie procesów - Appstore - integracja i automatyzacje - **50**

# Rozdział 1.

## Ważne zmiany otoczenia dla MŚP





Arkadiusz Łagowski, Chojnacka & Łagowski Doradcy Podatkowi



To dynamicznie rozwijająca się kancelaria świadcząca kompleksowe usługi doradztwa podatkowego. Klienci Kancelarii mogą liczyć na najwyższy poziom merytoryczny świadczonych usług, którą zapewniają doskonale wykwalifikowani specjaliści posiadający wieloletnie doświadczenie w branży. Zaufało nam kilkudziesięciu klientów, w tym międzynarodowe grupy kapitałowe. Pracujemy dla podmiotów z branży IT, medialnej, finansowej, produkcyjnej, spożywczej, metalowej, energetycznej, medycznej, kosmetycznej, budowlanej, meblarskiej, transportowej i innych.

## Wdrożenie KSeF w podmiotach różnej wielkości



**Od 1 lipca 2024 r. wszystkie podmioty będące podatnikami VAT czynnymi będą musiały wystawiać faktury ustrukturyzowane za pośrednictwem Krajowego Systemu eFaktur, czyli KSeF. Od 1 stycznia 2025 roku obowiązek ten będzie dotyczył również podatników zwolnionych z VAT, głównie mniejszych firm korzystających ze zwolnienia podmiotowego.**

Wprowadzenie nowego sposobu fakturowania będzie wyzwaniem dla podatników, ponieważ wymagać będzie dostosowania systemów i procesów księgowych. Stopień trudności i czasochłonności wdrożenia KSeF będzie zależał od wielkości przedsiębiorstwa oraz rodzaju i liczby dokonywanych przez niego transakcji.

### Zwolnieni, ale nie do końca

Podatnicy zwolnieni z VAT będą otrzymywać faktury zakupowe w KSeF już od połowy 2024r., ponieważ podatnicy VAT czynni będą im wystawiać faktury ustrukturyzowane w tym systemie. Faktury ustrukturyzowane będą gromadzone w jednym miejscu i konieczne będzie ich rozpoznanie oraz powiązanie z dokonanymi zakupami.

Odroczenie obowiązku wystawiania faktur w KSeF nie pozwoli zatem podatnikom zwolnionym z VAT zapomnieć zupełnie o KSeF.

### Mała firma mały problem

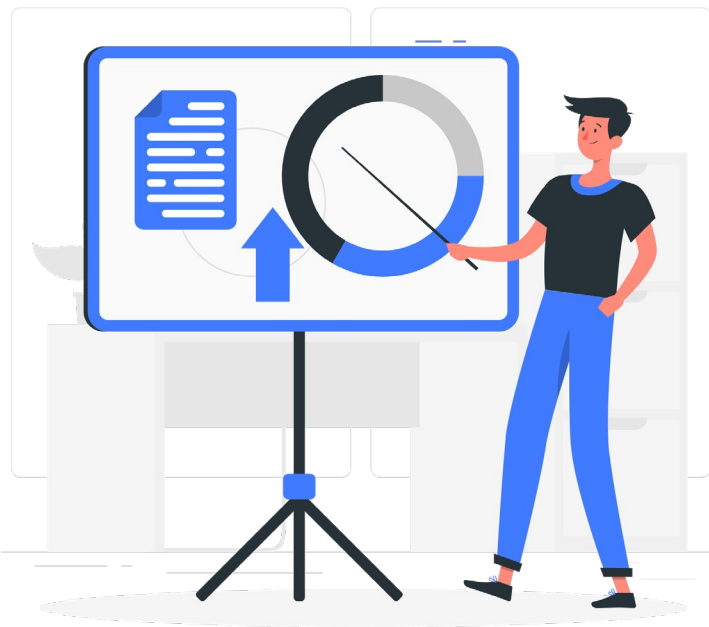
Mniejsze firmy będące podatnikami VAT czynnymi często do wystawiania faktur używają narzędzi online zapewnianych przez takie podmioty jak Fakturownia. Dostawcy tego typu usług zadbają o integrację swoich rozwiązań z KSeF, tak aby przesyłanie i odbieranie faktur było jak najbardziej ułatwione i intuicyjne. Podmioty te będą również mogły korzystać z aplikacji udostępnianych przez fiskusa, jednak te będą miały znacznie mniej funkcjonalności niż produkty komercyjne.

Jednoosobowe działalności gospodarcze będą mogły logować się do systemu za pomocą profilu zaufanego lub podpisu elektronicznego. Jednostki organizacyjne będą musiały posiadać pieczęć kwalifikowaną lub nadać uprawnienia swoim pracownikom. Zasadniczo jednak w przypadku małej liczby faktur problemów wdrożeniowych powinno być niewiele. W przypadku korzystania z zewnętrznych usług księgowych kluczowe jest uregulowanie

współpracy z biurami rachunkowymi w zakresie identyfikowania faktur i odpowiedzialności za błędy.

## Średni mają trudniej

Większe podmioty prowadzą księgi rachunkowe i korzystają z systemów finansowo-księgowych. W tym przypadku faktury wystawiane są za pośrednictwem tych systemów, ale będą wymagały wysyłki do KSeF i akceptacji przez ten system



(aby stać się fakturą ustrukturyzowaną). Kluczowe jest zatem, aby dostawcy systemów finansowych zadbali o stworzenie nakładek na system pozwalających na wysyłkę i pobieranie faktur. Ważne jest również ustalenie zasad dotyczących nadawania uprawnień do wystawiania i przeglądania faktur. Duża liczba faktur zakupowych wiązać będzie się z koniecznością powołania zespołu, którego zadaniem będzie ich rozpoznanie i dekretacja.

## Szansa dużych na automatyzację

Duże podmioty dokonujące wielu skomplikowanych transakcji będą musiały włożyć najwięcej wysiłku w dostosowanie się do nowych regulacji. W ich przypadku wyzwaniem będzie opracowanie rozwiązania IT, szczególnie wtedy, gdy faktury wystawiane są w więcej niż jednym systemie.

Oprócz tego trudności może sprawić oddzielenie kontrahentów, na rzecz których faktury muszą być wystawiane w KSeF, od tych, którzy otrzymują faktury na dotychczasowych zasadach (konsumenci).

Ponadto, w niektórych przypadkach konieczne będzie utrzymanie drugiego obiegu przesyłania faktur, a w istocie wizualizacji faktur.

Zmian wymagać będą umowy z kontrahentami. Nie obejdzie się również bez ustawienia na nowo wielu procesów wewnętrznych i opracowania procedur działania. Najlepiej, aby kluczowe ustalenia były spisane i opracowane w formie procedur.

Cały proces wymaga starannego zaplanowania i monitorowania postępów wdrożeniowych. Pracownicy powinni być przeszkoleni co do konieczności zmian w organizacji. Wiele czasu może zająć również mapowanie danych i weryfikacja prawidłowości dotychczasowych procesów podatkowych.

Z drugiej jednak strony, zmiana może wymusić automatyzację przetwarzania i rozliczania faktur zakupowych. W tym celu nabywcy powinni skontaktować się z dostawcami i określić, jakie dane i oznaczenia powinny znaleźć się na fakturach, aby ułatwić ich przetwarzanie od strony zakupowej.

Wdrożenie fakturowania za pośrednictwem KSeF wymagać będzie od przedsiębiorców wysiłku. Jego stopień zależeć jednak będzie od ich wielkości i stopnia skomplikowania transakcji sprzedażowych i zakupowych. E-fakturowanie to jednak droga, którą zaczyna podążać coraz więcej państw i wydaje się, że nie ma od niej odwrotu.



Iwona Przybylska, Fakturownia



Fakturownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Fakturownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

# Wzrost płacy minimalnej - o ile wzrośnie płaca

## Płaca minimalna w 2024 roku zmieni się dwukrotnie

Zgodnie z przyjętym z dnia 14.09.2023 r. rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej, płaca minimalna w 2024 roku zmieni się dwukrotnie. Od stycznia wyniesie 4.242 zł brutto, a koszt pracodawcy wyniesie wtedy **5.110,76 zł brutto**. Natomiast od lipca 2024 roku minimalne wynagrodzenie będzie wynosić 4300 zł brutto, a pracodawca poniesie wtedy koszt na poziomie **5.180,64 zł brutto**.

Oprócz pensji minimalnej zmienią się też stawki godzinowe, które od 1 stycznia 2024 roku ukształtują się na poziomie **27,70 zł**, a od 1 lipca stawka godzinowa wyniesie **28,10 zł**.

## Koszt pracownika w 2024 roku

Pracodawca od stycznia 2024 roku zwiększy wydatki na jednego pracownika aż o 773,32 zł brutto. Przeliczając koszt sześciorga pracowników w roku 2023, który wyniósł 25,2 tys. zł i porównując go do stycznia 2024 roku to ci sami pracownicy wygenerują koszt rzędu 30,6 tys. zł.

Podsumowując: wzrost płacy minimalnej spowo-

duje, że w 2024 roku pięcioro pracowników będzie kosztować pracodawcę tyle samo, co sześć osób zatrudnionych w 2023 roku.

## Porównanie kosztów na pracownika w styczniu i lipcu w 2024 roku

Pracodawca, zatrudniając pracownika, musi ponieść następujące **rodzaje obciążeń** leżące po stronie pracodawcy: **składkę emerytalną, składkę rentową, składkę wypadkową, składkę na Fundusz Pracy, składkę na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych**.

Aby zobrazować koszt zatrudnienia pracownika na płacy minimalnej od 1 stycznia 2024 roku i od 1 lipca 2024 roku, poniżej zostało przedstawione porównanie.

Koszt zatrudnienia na płacy minimalnej od 01.01.2024 roku\*:

a) Składka emerytalna	414,02 zł
b) Składka rentowa	275,73 zł
c) Składka wypadkowa	70,84 zł
d) Składka na FP	103,93 zł
e) Składka na FGŚP	4,24 zł
f) Kwota brutto wynagrodzenia minimalnego dla pracownika	4242 zł
<b>Suma kosztów (a-f)</b>	<b>5110,76 zł</b>

Koszt zatrudnienia na płacy minimalnej od 01.07.2024 roku\*:

g) Składka emerytalna	419,68 zł
h) Składka rentowa	279,50 zł
i) Składka wypadkowa	71,81 zł
j) Składka na FP	105,35 zł
k) Składka na FGŚP	4,30 zł
l) Kwota brutto wynagrodzenia minimalnego dla pracownika	4300 zł
<b>Suma kosztów (a-f)</b>	<b>5180,64 zł</b>

**\*Uwaga:** Przedstawione powyżej dane mogą różnić się w zależności od preferencji podatkowych pracownika.

### **Koszt roczny na utrzymanie jednego pracownika w 2024 roku.**

Wynagrodzenie minimalne, to nie ostateczna kwota, jaką zobowiązany jest zapłacić pracodawca za pracownika. Całkowity koszt zatrudnienia jednego pracownika po zmianie płacy minimalnej od 1 stycznia do 30 czerwca w 2024 roku wyniesie **5.110,76 zł** brutto, a od 1 lipca do 31 grudnia będzie to koszt **5.180,64 zł**.

W przeliczeniu na jednego zatrudnionego pracownika pracodawca rocznie poniesie koszt **61.748,40 zł**.

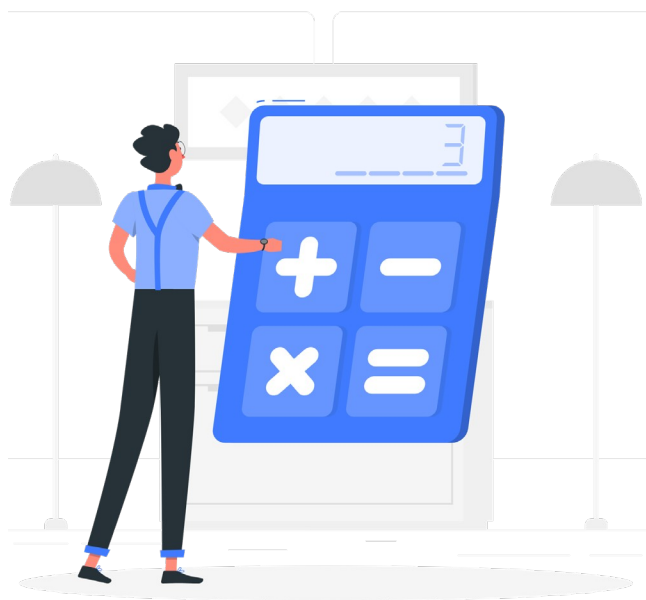
### **Najważniejsze zmiany w prawie dla pracodawców i pracowników w 2024 roku**

Oprócz wzrostu minimalnego wynagrodzenia za pracę na pracodawców i pracowników czekają kolejne wyzwania w 2024 roku. Do najważniejszych z nich będą należeć: **wzrost kwot wolnych od potrąceń, wzrost składek ZUS, zmiany w służbie cywilnej.**

Wraz ze wzrostem płacy minimalnej wzrosną także świadczenia jak:

- Dodatek za pracę w porze nocnej** w miesiącach styczeń, luty, marzec, kwiecień będzie on wynosił 5,05 zł, za maj i czerwiec - 5,30 zł, za lipiec i październik - 4,67 zł, za sierpień i wrzesień - 5,12 zł, za listopad - 5,66 zł, a za grudzień - 5,38 zł.
- Odprawa z tytułu zwolnień grupowych**, która co do zasady nie może przekraczać 15-krotności minimalnego wynagrodzenia za pracę od stycznia 2024 roku będzie wynosiła 63.630 zł, natomiast od lipca - 64.500 zł.

- Odszkodowania za naruszenie zasady równego traktowania w zatrudnieniu**, mobbing lub dyskryminację odszkodowanie to od stycznia 2024 roku będzie wynosiło 4.242 zł, natomiast od lipca - 4.300 zł.
- Podstawa wymiaru zasiłku chorobowego.** Od 1 stycznia 2024 roku minimalna podstawa wymiaru zasiłku chorobowego wyniesie 3.660,42 zł (od 4.242 zł odejmujemy składki na ubezpieczenia społeczne, które jest pokrywane przez pracownika, czyli minus 13,71 proc.). Od lipca 2024 roku kwota ta wyniesie 3.710,47 zł (tu również od kwoty 4.300 zł odejmujemy składki na ubezpieczenia społeczne pokrywane przez pracownika).



Wraz ze wzrostem wynagrodzenia minimalnego zwiększą się kwoty wolne od potrąceń:

- W przypadku potrąceń niealimentacyjnych** - 3.221,98 zł.
- W przypadku zaliczek pieniężnych udziałowych pracownikowi** - 2.416,49 zł.
- W zakresie kar pieniężnych** - 2.899,78 zł.

Wraz ze wzrostem płacy minimalnej wzrosną składki ZUS:

Podstawa wysokości składek ZUS dla przedsiębiorców stanowi 60% przeciętnego wynagrodzenia, która wyniesie 4.694,40 zł, a składki ZUS za rok 2024 ukształtują się na poziomie 1.600,27 zł (bez składki zdrowotnej, naliczanej osobno w zależności od wybranej formy opodatkowania). Porównując z rokiem 2023 składki wyniosły 1.418,48 zł, co oznacza wzrost o 181,79 zł miesięcznie.



Zmiany w 2024 roku dotyczyć będą również:

- a) Podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe osób przebywających na urlopie wychowawczym (art. 18 ust. 5b, art. 18 ust. 14 u.s.u.s.).
- b) Maksymalnej podstawy wymiaru składek na dobrowolne ubezpieczenie chorobowe (art. 20 ust. 3 u.s.u.s.)
- c) Zgodnie z § 2 ust. 1 pkt 16 rozporządzenia z 18.12.1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe zmiany dotyczą również naliczania przy minimalnej podstawie wymiaru składek dla pracowników zatrudnionych za granicą w polskich zakładach pracy.

Od 1 stycznia 2024 roku wejdą w życie nowe zasady rekompensowania pracy w godzinach nadliczbowych członkom korpusu służby cywilnej. Zmiany te będą umożliwiały przyznanie wynagrodzenia pracownikowi służbie cywilnej za pracę wykonywaną na polecenie przełożonego w godzinach nadliczbowych oraz urzędnikowi pełniącemu służbę cywilną za pracę w godzinach nadliczbowych w porze nocnej. Jednak pracownik, który będzie chciał otrzymać takie wynagrodzenie, powinien złożyć odpowiedni wniosek w formie pisemnej do dyrektora generalnego urzędu za pośrednictwem przełożonego, w terminie 14 dni po dniu zakończenia okresu rozliczeniowego. Taki złożony wniosek będzie rozpatrywany od dnia jego złożenia w ciągu 14 dni.

Fakturownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Fakturownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

## O ile wzrośnie składka zdrowotna

Przedsiębiorcy oprócz skomplikowanych przepisów podatkowych muszą borykać się z wysokimi składkami ZUS i składką zdrowotną. Wysokość tych składek zostaje ustalana z góry, bez względu na to, czy firma osiąga przychód, czy też nie.

### Wzrost składki zdrowotnej w 2024 roku

Ze względu na zmiany, które wprowadził Polski Ład, od 2024 roku wzrośnie składka zdrowotna. Po reformie jej wysokość jest obliczana od dochodu (przychodu) i jest uzależniona od wybranej formy opodatkowania. Jednak mając na względzie, że wysokość składki zdrowotnej nie może być niższa niż 9% minimalnego wynagrodzenia, które obowiązuje w pierwszym dniu roku składkowego (rok składkowy rozpoczyna się 1 lutego), to ze względu na wzrost minimalnego wynagrodzenia w styczniu na poziomie 4.242 zł, minimalna składka zdrowotna wyniesie 381,78 zł ( $4242 \text{ zł} \times 9\% = 381,78 \text{ zł}$ ).

### Zasady obliczania składki zdrowotnej w 2024 roku

Sposób, w jaki jest rozliczana składka zdrowotna zależy od wybranej formy opodatkowania. Poniżej przedstawiono następujące formy opodatkowania dla obliczenia składki zdrowotnej:

- a) **na zasadach ogólnych (skali podatkowej)** – składka zdrowotna wynosi 9 % dochodu przedsiębiorcy i nie można jej w żaden sposób odliczyć,
- b) **podatkiem liniowym** – składka zdrowotna wynosi 4,9 % dochodu. Przy czym nie może ona być niższa od 9% minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego na pierwszy dzień danego roku składkowego. Liniowym przysługuje odliczenie zapłaconych składek zdrowotnych do wysokości limitu określanego kwotowo na dany rok podatkowy,
- c) **ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych** – składka zdrowotna wynosi 9 % podstawy, równej – w zależności od progu przychodu rocznego - 60%, 100 % albo 180 % przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw, włącznie z wypłatami z zysku, w czwartym kwartale roku poprzedniego. Można odliczyć od przychodu połowę opłaconych składek na ubezpieczenie zdrowotne. Przedsiębiorcy rozliczający się ryczałtem, wysokość składki zdrowotnej poznają w styczniu 2024 r., ponieważ podstawa składki dla tej grupy podatników ustalana jest od przeciętnego wynagrodzenia z IV kwartału,
- d) **w formie karty podatkowej** – składka zdrowotna wynosi 9 % minimalnego wynagrodzenia za pracę. W związku z planowaną podwyż-

ką minimalnego wynagrodzenia (od 1 stycznia 2024 r.) do 4.242 zł, składka zdrowotna wyniesie 381,78 zł. Przedsiębiorcy na karcie mogą obniżyć podatek o 19% zapłaconych składek zdrowotnych.

Porównując rok 2021, w którym składki ZUS z potrąceniem części składki zdrowotnej z podatku kształtowały się na poziomie około 1.139 zł i taki realny koszt ponosił przedsiębiorca, w przypadku dużego ZUS-u, to od stycznia 2024 roku składki ZUS w wysokości minimalnej będą kształtować się na poziomie 2.000 zł.

### Możliwe zmiany w składce zdrowotnej

Nowy rząd zapowiada zmiany w zakresie opłacania składki zdrowotnej. Zasady jej obliczania mają się zmienić. Jednak takie zmiany mogą nastąpić od połowy 2024 roku, bądź dopiero od 2025 roku. Nowy rząd zapowiada, że wróci ryczałtowy system rozliczania składki zdrowotnej.

### Składki ZUS dla firm w 2024 roku

Wzrost minimalnego wynagrodzenia w 2024 roku spowoduje wzrost podstawy wysokości składek ZUS dla przedsiębiorców. Podstawa wysokości składek ZUS stanowi 60 % przeciętnego wynagrodzenia. W związku z powyższym wysokość składek ZUS dla przedsiębiorców wyniesie 4.694,40 zł, a składki ZUS na rok 2024 – 1.600,27 zł (bez składki zdrowotnej). Porównując z rokiem 2023 składki te wyniosły 1.418,48 zł. Zatem składka na ZUS wzrosła o 181,79 zł miesięcznie.

Składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe są wyrażane w procentach i wynoszą:

- składka emerytalna – 19,52% podstawy,
- składka rentowa – 8,00% podstawy,
- składka chorobowa – 2,45% podstawy,
- składka wypadkowa - od 0,67 do 3,33% podstawy, stopa procentowa jest zróżnicowana

- i zależy od liczby osób ubezpieczonych oraz branży, w której działa firma,
- Fundusz Pracy i Fundusz Solidarnościowy – 2,45% podstawy łącznie.

### Zmiana wysokości preferencyjnych składek ZUS w 2024 roku

Przedsiębiorcy, którzy mają przywilej korzystania z preferencyjnych składek ZUS, muszą liczyć się z ich podwyżką w 2024 roku. Podstawą do wyliczenia składki (bez składki zdrowotnej) w przypadku ZUS preferencyjnego jest 30% wynagrodzenia minimalnego. W 2024 roku takie wynagrodzenie minimalne ma wzrosnąć dwukrotnie. Od stycznia ma wynieść 4.242 zł brutto, a od 1 lipca 4.300 zł brutto.



Obecnie podstawa składki ZUS preferencyjnego wynosi 903 zł. Po podwyższeniu wynagrodzenia minimalnego od stycznia wyniesie 1.273 zł (4.242 zł x 30%), a od lipca ukształtuje się na poziomie 1.290 zł (4300 x 30%). Preferencyjna składka ZUS (bez składki na ubezpieczenie zdrowotne) za okres od stycznia do czerwca 2024 roku wyniesie **402,65 zł miesięcznie** (czyli nastąpi wzrost o 71,39 zł w porównaniu do roku 2023), natomiast od lipca do grudnia 2024 roku wyniesie ona **408,16 zł**.



**Sebastian Stodolak**, wiceprezes Warsaw Enterprise Institute



Warsaw Enterprise Institute to polski think tank propagujący ideę libertarianizmu, tj. wolności gospodarczej, ekonomicznej i osobistej. WEI prowadzi badania, analizy, projekty edukacyjne, publikuje komentarze, stanowiska i raporty. W tym roku WEI osiągnęło zasięg medialny na poziomie 2 miliardów!

## Raportowanie ESG - czy będzie ciężarem dla MŚP i jak się na to przygotować?

Unia Europejska uznała, że Milton Friedman - jeden z najwybitniejszych ekonomistów wszechczasów - mylił się, gdy twierdził, że jedynym "społecznym" zadaniem prywatnej firmy jest przynoszenie zysku w ramach obowiązującego prawa. W Brukseli uważa się, że oprócz zysku firmom powinny przyświecać inne, wznioślejsze cele. Jakiego? Cel środowiskowy. "Environmental". Cel socjalny. "Social." I cel związany z samym zarządzaniem firmą. "Corporate governance".

### **W skrócie: ESG.**

Tak mógłby się zaczynać zabawny felieton na temat szaleństw biurokratów, ale tematyka ESG nie jest zabawna. Idea ESG została już przełożona na język europejskich dyrektyw i jest na etapie wdrażania. Zwolennicy cieszą się, że prywatne przedsiębiorstwa będą musiały raportować rozmaite zmienne i malują obraz nowego lepszego świata, w którym "kapitałiści" wreszcie dbają o coś więcej niż pieniądze. Może tak będzie. Na pewno jednak raportowanie ESG będzie też kosztem dla firm, a nie tylko "inwestycją", jak przekonują zwolennicy. Będzie stanowić ciężar nie tylko dla przedsiębiorstw dużych, lecz wręcz przede wszystkim dla małych i średnich. Więcej!, w praktyce da się we znaki nawet niektórym mikrofirmom, które teoretycznie są spod regulacji ESG wyłączone. Warsaw Enterprise Institute

w raporcie "Pod ciężarem ESG" autorstwa Damiana Olko wylicza, że bezpośrednio objęte dyrektywą CSRD polskie firmy będą ponosić roczne koszty w zakresie 1,4-2,6 mld zł, a firmy nieobjęte nią bezpośrednio będą wydawać w sumie na raportowanie ok. 8 mld zł rocznie. Jeśli zaś w przyszłości dyrektywa objęłaby wszystkie przedsiębiorstwa, roczne obciążenie wyniosłoby od 9,8 do 23,6 mld zł.

### **Z niniejszego artykułu dowiesz się, czy problem dotyczy także ciebie oraz co możesz z tym zrobić.**

Dyrektywa wprowadzająca obowiązek ujawniania informacji dotyczących kwestii społecznych i środowiskowych przez wszystkie duże przedsiębiorstwa w UE oraz wszystkie przedsiębiorstwa notowane na publicznych rynkach kapitałowych z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw obowiązuje od 5 stycznia 2023 r. Jej oficjalna nazwa to: "Corporate Sustainability Reporting Directive". CSRD. Duże firmy będą musiały raportować od 2024 r., a małe i średnie od 2026 r., z możliwością odroczenia obowiązku o dwa lata. Bezpośrednio dyrektywa obejmie w ciągu najbliższych czterech lat 3600 polskich firm. Te firmy w dużej części zaczęły już wdrażanie odpowiednich programów raportowania, by móc w swoim czasie zaspokoić wymagania regulacji.

Komisja Europejska przyjęła 31 lipca 2023 r. zestaw standardów raportowania (European Sustainability Reporting Standards – ESRS). 245-stronicowy załącznik do tego dokumentu wylicza setki rozmaitych wskaźników, których streszczanie w tak krótkim artykule jest pozbawione sensu. Prawdziwy problem leży nie tyle w samych wskaźnikach, a w tym, że firmy objęte bezpośrednio obowiązkiem raportowania będą musiały pozyskiwać dane do raportowania od swoich kontrahentów z całego łańcucha dostaw. Niektóre z tych danych kontrahenci będą zobowiązani ujawnić wprost unijnym prawem, a niektóre pod wpływem dodatkowych preferencji swoich klientów. W praktyce zatem nawet sektor nienotowanych na giełdzie MŚP oraz mikrofirm będzie podlegał w jakimś, zależnym od indywidualnego przypadku, zakresie obowiązkowi raportowania, tyle że nie bezpośrednio. W kontekście Polski mowa więc o tysiącach firm.

Problem staje się bardziej klarowny, gdy zilustrować go konkretnym przykładem. Firma X z Małopolski produkuje opakowania tekturowe. Jej klientami są inne firmy z rozmaitych branż: firmy meblarskie, spożywcze, produkujące elektronikę, czy farmaceutyczne. Sama firma X nie jest objęta obowiązkiem raportowania ESG, ale wielu jej klientów to duże spółki, które temu obowiązkowi już podlegają. Regulacje europejskie pozostawiają pewną dowolność co do tego, które konkretnie parametry w ramach ESG firmy te będą raportować. Prawo unijne wymaga od nich, by robiły to w sposób całościowy, spójny, przejrzysty i umożliwiający porównania, a żeby sprostać tym wymogom klienci firmy X będą zmuszeni pozyskać od niej odpowiednie dane. Firma X będzie co prawda zobowiązana prawem dostarczyć tylko ograniczony zestaw danych, np. informację o śladzie węglowym, ale jej klienci mogą poprosić o dane spoza tego katalogu, których firma X nie gromadzi. Firma X będzie mogła im odmówić, ale to postawi ją przed groźbą utraty klientów. Nie jest przecież jedyną polską firmą produkującą opakowania z tektury i może stracić zamówienia na

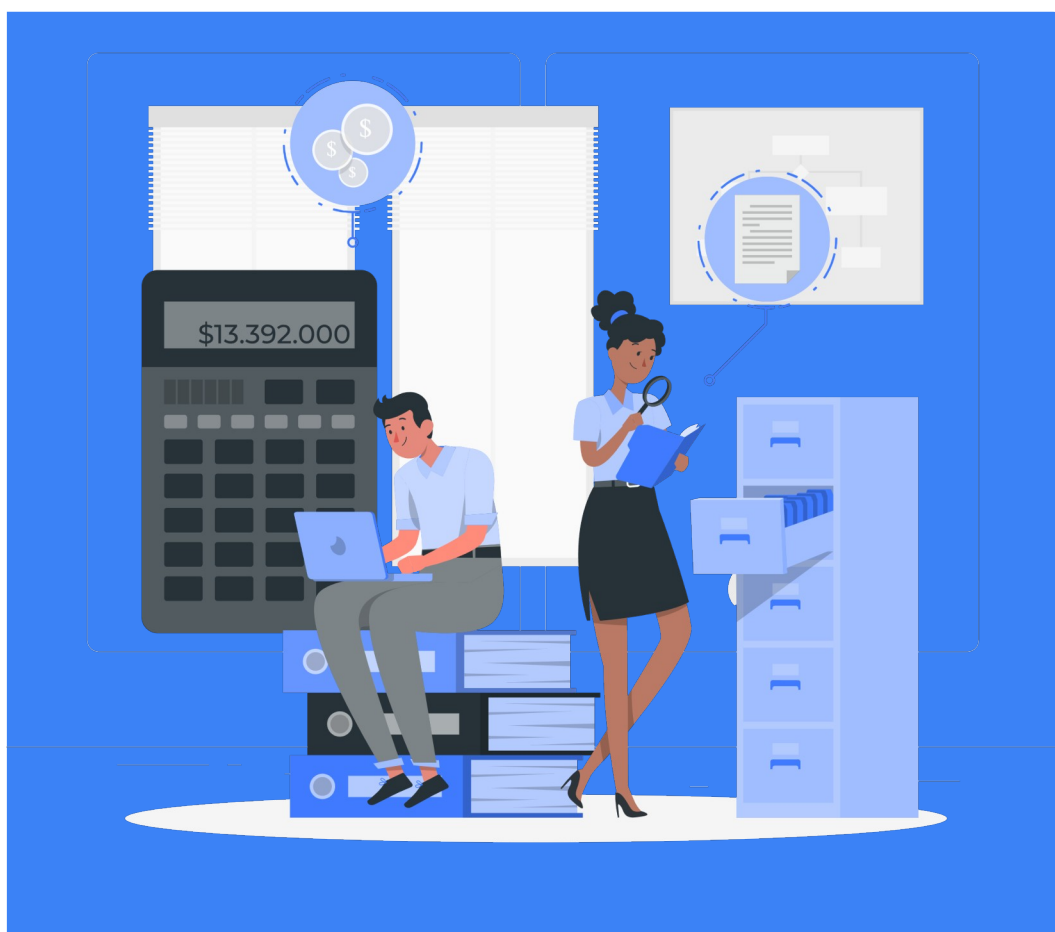
rzecz konkurencji. Relatywnie mała firma X stanie się w praktyce, choć nie prawnie, zmuszona do gromadzenia i dostarczania większej liczby danych ESG niż jej indywidualni klienci, z których wiele to olbrzymie i bogate międzynarodowe koncerny. Poniesie ona niewspółmierny koszt nowych regulacji. Czy może się przed tym zabezpieczyć?

Redukcja ryzyk związanych z raportowaniem ESG to przede wszystkim unikanie błędów. Błędem jaki może popełnić jest przedwczesne zatrudnienie ekspertów ds. ESG, którzy mieliby przeprowadzić audyty w firmie i pomóc określić jej dane, które powinna zbierać i raportować. Doradcy będą zmotywowani, by przekonać firmy do gromadzenia jak największej ilości danych. Stąd pierwszym krokiem powinien być nie kontakt z doradcami ESG, a z własnymi klientami. Duże przedsiębiorstwa już od dawna przygotowują swoje strategie ESG i chętnie udzielą informacji o danych, jakich potrzebują. Jednocześnie będą w stanie wesprzeć budowę kompetencji koniecznych do ich zbierania. Nienotowane na giełdach firmy mające wielu klientów mogą też np. przeprowadzić wśród nich ankietę, by uzyskać pełen obraz wyzwania, z jakim przyjdzie im się zmierzyć i podjąć kroki mające na celu ujednoczenie potrzeb związanych z raportowaniem. Konieczny będzie także kontakt z innymi firmami z łańcucha dostaw, by wspólnie zbierać dane ESG, a przez to dzielić się kosztami raportowania. Warto także zaproponować w organizacjach branżowych wspólny namysł nad raportowaniem tak, by przykładowa branża producentów opakowań tekturowych była w stanie zaproponować wspólne standardy, ograniczając konieczność indywidualnych dostosowań.

Można mieć nadzieję, że pozafinansowe raportowanie ESG oznacza pozytywne zmiany w gospodarce, ale w skali mikro z pewnością oznacza to koszty dla firm. Te przezorne powinny się zabezpieczać już dzisiaj. Jednym z think-tanków, który wprost adresuje tę problematykę jest Warsaw Enterprise Institute ([www.wei.org.pl](http://www.wei.org.pl)).

## Rozdział 2.

# Finansowe wyzwania przedsiębiorców - poprawa bieżącej sytuacji finansowej





Adam Zagąła, Partner Zarządzający Value Finance



Jesteśmy liderem w kompleksowym zarządzaniu finansami dla MŚP. Oferujemy usługi konsultacji Zewnętrznego Dyrektora Finansowego, Księgowość i Automatyzację Raportowania. Nasza elastyczna formuła pozwala na współpracę z profesjonalnym CFO i zespołem kontrolingowym w cenie kilkakrotnie niższej niż koszt zatrudnienia na etacie. Wsparliśmy ponad 200 klientów, mamy w stałej obsłudze 100+ firm. Posiadamy szerokie doświadczenie branżowe - IT, agencje marketingowe, usługi b2B, produkcja, e-commerce.

## Jak poprawić płynność finansową?

W dzisiejszym dynamicznym świecie biznesu kluczowe jest zrozumienie i efektywne zarządzanie płynnością finansową. Jest to fundament stabilnego wzrostu Twojej działalności. W tym artykule znajdziesz proste, ale efektywne metody poprawy płynności finansowej Twojej firmy.

### Nie możesz zarządzać płynnością jeżeli jej nie rozumiesz

Czym jest płynność finansowa firmy? To nic innego jak zdolność do opłacania kosztów jakie ponosi

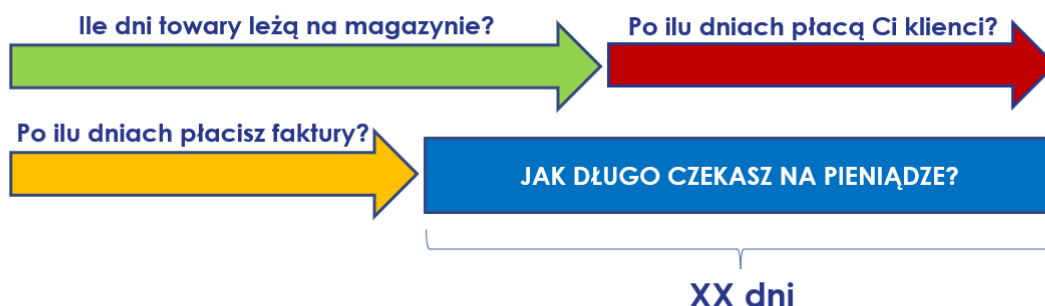
firma w trakcie jej funkcjonowania - dobra płynność oznacza, że firma ma wystarczająco pieniędzy, by poradzić sobie z bieżącymi wydatkami.

Aby poprawiać płynność swojej firmy, w pierwszej kolejności należy zrozumieć „ile dni upływa od momentu wydania środków na zakup surowców lub towarów do momentu otrzymania płatności od klientów”. Jest to okres, w którym Twoje pieniądze są zainwestowane w działalność firmy i nie znajdują się na rachunku w banku.

## 04 / Jak długo czekasz na pieniądze?



**Jak długo czekasz na pieniądze? =**  
Ile dni towary leżą na magazynie? – Po ilu dniach płacisz faktury? + Po ilu dniach płacą Ci klienci?



## Schemat: **Cykl konwersji gotówki przetłumaczony na język Przedsiębiorcy.**

W profesjonalnych finansach nazywa się to **cyklem konwersji gotówki**, który składa się z trzech elementów: rotacji zapasów, rotacji należności i rotacji zobowiązań.

- Rotacja zapasów - czas, w którym zapasy są przechowywane na magazynie, zanim zostaną sprzedane.
- Rotacja należności - okres, w którym czekasz na płatności od klientów od momentu dokonania sprzedaży.
- Rotacja zobowiązań - czas, jaki masz na opłacenie swoich faktur kosztowych.

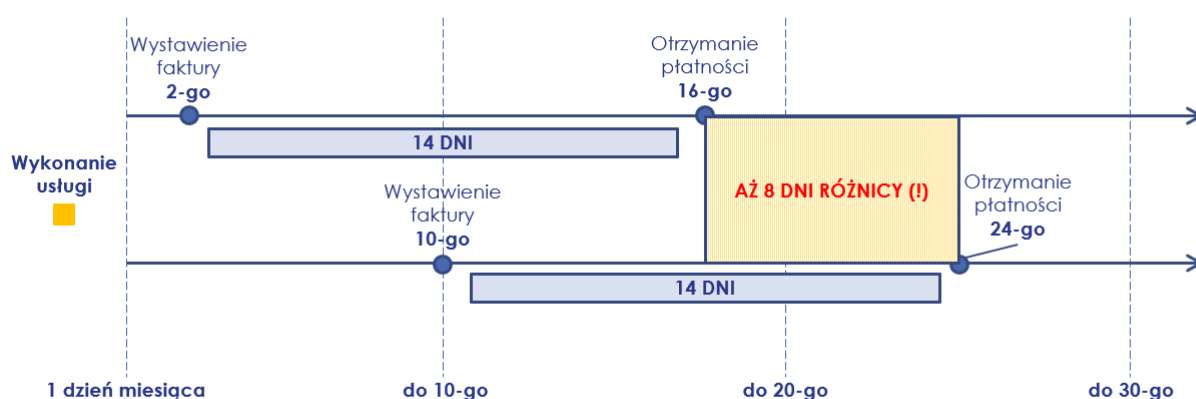
Ilość gotówki w Twojej firmie zależy od tego jakie decyzje na co dzień podejmujesz w tych obszarach.

### **Terminy, skonto i przedpłaty: Działające pomysły na szybsze płatności**

niezwłocznie po dostarczeniu towaru lub wykonaniu usługi, a nie kilka dni później. Pamiętajmy, że termin płatności liczy się nie od daty sprzedaży, a od daty wystawienia faktury.

- Komunikuj terminy płatności - powiedz klientom, kiedy oczekujesz płatności, na przykład w ciągu 7 dni. Upewnij się, że wiedzą o tym od samego początku.
- Skonto, czyli rabat za szybką płatność - jeśli klienci zapłacą Ci wcześniej, daj im małą zniżkę np. 2%. To może ich zachęcić do szybszego płacenia.
- Kontroluj i egzekwuj swoje należności - regularnie sprawdzaj, czy wszyscy klienci zapłacili. Nie bój się windykować przeterminowane płatności - to należne Ci pieniądze!
- Umawiaj się na przedpłaty - negocjuj zaliczki przed rozpoczęciem pracy, ustalając jasne warunki i kwoty. Zabezpiecz swoje finanse, żądając części płatności z góry. Staraj się z zaliczek pokrywać koszty jakie ponosisz związane z usługą / towarem.

## 02 / Czy data wystawienia faktury ma znaczenie?



[www.valuefinance.pl](http://www.valuefinance.pl)

Zapraszamy do współpracy!

Aby poprawić płynność finansową w pierwszej kolejności przyjrzyjmy się należnościom. Twoim celem jest przyspieszenie płatności od Twoich klientów. Jak to zrobić? Szybko wystawiaj faktury – może to banalne, ale z mojego doświadczenia większość firm (zwłaszcza usługowych) nie wystawia faktur tak szybko jakby mogła. Faktury wystawiamy

**Rysunek: Jak termin wystawienia faktury w firmie usługowej wpływa na moment w którym otrzymamy płatność od klienta?**

**Negocjacje, płatności odroczone i planowanie kosztów: Sposoby na przesunięcie płatności w czasie**



Płynność finansowa firmy to również umiejętność zarządzania zobowiązaniami. Kluczem jest tutaj wydłużenie czasu, jaki masz na opłacenie swoich faktur kosztowych. Oto kilka praktycznych porad, które pomogą Ci w tym procesie:

- Negocjuj terminy płatności z dostawcami – staraj się uzyskać jak najdłuższe możliwe terminy płatności. Możesz to osiągnąć poprzez budowanie dobrych relacji z dostawcami i regularne, terminowe płatności w przeszłości. Jeżeli możesz, dołącz do grup zakupowych.
- Wykorzystaj płatności odroczone – jeżeli już otrzymałeś fakturę na termin, to nie płać jej przed czasem! Zadziwiające bywają sytuacje w których firmy z nie najlepszą płynnością mają w zwyczaju płacić faktury kosztowe od razu po ich otrzymaniu. A jak jest w Twojej firmie?
- Planuj swoje wydatki – dokładne planowanie zakupów pozwoli Ci lepiej zarządzać przepływami pieniężnymi. Zastanów się czy na pewno to odpowiedni moment na ponoszenie jednorazowych kosztów albo rozpoczynanie kolejnej inwestycji. Nawet kilka dni przesunięcia potrafi zrobić różnicę.

## **Pieniądze zamrożone w magazynie? Sprawdźmy!**

Efektywne zarządzanie zapasami jest szczególnie istotne w firmach handlowych i produkcyjnych. Jak odmrozić środki zalegające na magazynie? Przedstawiam kilka przydatnych wskazówek:

- Zoptymalizuj Poziom Zapasów - utrzymuj minimalny, ale wystarczający poziom zapasów, aby sprostać bieżącym potrzebom. Nadmiar zapasów wiąże środki finansowe, które mogłyby być lepiej wykorzystane.
- Zastosuj Metodę „Just in Time” (JIT) - implementacja tej strategii polega na zamawianiu i otrzymywaniu towarów dokładnie wtedy, kiedy są potrzebne, co minimalizuje koszty przechowywania i zmniejsza ilość kapitału związanego w zapasach.
- Analizuj Popyt i Trendy - regularnie analizuj dane sprzedaży i prognozuj popyt, aby dostosować poziom zapasów do rzeczywistych potrzeb rynkowych.
- Blisko pracuj z Dostawcami - utrzymuj dobre relacje z dostawcami, aby móc szybko reagować na zmieniające się potrzeby i skrócić czas dostawy.

- Przeglądaj asortyment - regularnie przeglądaj swój asortyment, eliminując nierentowne i zalegające produkty, koncentrując się na tych, które przynoszą największy obrót.

## **Finanse w trudnych czasach: Co wyróżnia Zwycięzców od Przegranych? Płynność!**

W pandemii COVID-19 każdy przedsiębiorca stanął przed nowymi, nieoczekiwanymi wyzwaniami. W Value Finance, doświadczyliśmy tego podwójnie – na własnym przykładzie i na przykładzie naszych klientów. W drugim kwartale 2020 roku większość czasu nasz Zespół poświęcał na ciągłe aktualizacje budżetów i przeprowadzanie szczegółowych analiz płynności, starając się przewidzieć, jak długo firmy będą w stanie przetrwać lockdown.

Obserwowaliśmy wtedy jak firmy z problemami płynnościowymi musiały skupić większość swoich zasobów na pilnych problemach, takich jak szukanie środków na wynagrodzenia czy przeterminowane zobowiązania. Tymczasem przedsiębiorcy, z poduszką finansową koncentrowali się na dostosowaniu do nowych, trudnych warunków i szukaniu rozwiązań. Dzięki temu, firmy te szybciej wychodziły z kryzysu, podczas gdy te pierwsze często upadały.

Teraz, w obliczu inflacji, rosnących kosztów i ogólnego spowolnienia gospodarczego, obserwujemy ten sam mechanizm. Firmy, z dobrą płynnością finansową, lepiej radzą sobie z obecnymi wyzwaniami.

Należy jednak pamiętać, że poduszkę finansową trzeba zbudować w czasach prosperity, kiedy firma ma stabilną sytuację finansową. **Sytuacją idealną jest posiadanie rezerw pozwalających na przetrwanie bez przychodów przez 2-3 miesiące.**



**Łukasz Ramczewski, Brutto.pl (Grupa PragmaGO)**

**BRUTTO-**  
Grupa PragmaGO

PragmaGO to niezależna instytucja finansowa z ponad 25-letnim doświadczeniem w finansowaniu MŚP na polskim rynku. Dzięki własnemu software house (PragmaGO.tech), od 2016 roku Spółka realizuje strategię online, dzięki której przedsiębiorcy mogą szybko, wygodnie i bez zbędnych formalności pozyskiwać finansowanie swojego biznesu. PragmaGO oferuje usługi faktoringowe (w stałej umowie lub finansowanie pojedynczych faktur), a także pożyczki online oraz innowacyjne embedded finance B2B. Do tych ostatnich należą płatności odroczone oraz zaliczka przychodowa Merchant Cash Advance.

## Produkty finansowe dla przedsiębiorców – z czego korzystać?

Każda firma potrzebuje dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Bez pieniędzy trudno utrzymać płynność finansową, stabilność biznesu, nie mówiąc już o możliwościach rozwoju.

Wieczne „czekanie na przelew” może skutkować tym, że zabraknie pieniędzy na opłacenie bieżących, koniecznych wydatków – zobowiązań wobec urzędów, czy pensji pracowników. To z kolei prowadzi do ciągłych obaw o przetrwanie biznesu. Praca we własnej firmie zamiast przynosić satysfakcję, staje się walką o przetrwanie. A każdy przedsiębiorca chciałby przecież, aby jego biznes się rozwijał i przynosił coraz większe zyski. Żeby zrealizować ten cel, potrzebny jest kapitał obrotowy, czyli po prostu łatwy, bieżący dostęp do gotówki. Jakie źródła finansowania ma do wyboru mikro, mały i średni przedsiębiorca?

Pieniądzy na prowadzenie firmy można szukać w bankach (tzw. finansowanie bankowe) lub w wyspecjalizowanych instytucjach finansowych (finansowanie pozabankowe). Banki oferują najczęściej kredyty, które nie są w zasięgu wszystkich firm ze względu na wysokie wymagania stawiane kredytobiorcy.

Instytucje pozabankowe natomiast oferują szereg produktów dostosowanych do specyficznych potrzeb mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Usługi te są łatwo dostępne i nie wiążą umową kredytową na lata. Warto z nich korzystać nie tylko w czasie kryzysu, ale też na co dzień – jako narzędzie do prowadzenia stabilnego biznesu. Jak te usługi?

### 1. Finansowanie podatków i składek ZUS

Zaleganie z płatnościami za podatki i składki ZUS generuje dodatkowe koszty (odsetki, kary, zajęcie komornicze konta), nieprzyjemności i stratę czasu na kontakty z urzędami. Co zrobić, jeśli zbliża się termin płatności podatku, a brakuje środków na opłacenie zobowiązań? Można je sfinansować online, a płatność odroczyć i rozłożyć na wybraną liczbę raty. Tego typu finansowanie dostarcza Brutto.pl

Finansowanie należności	
VAT-7 Główny	1 300 PLN <a href="#">WYBierz</a>
Składka ZUS Rozliczeniowa	1 500 PLN <a href="#">WYBierz</a>
Składka ZUS Główny	1 400 PLN <a href="#">WYBierz</a>
PIT-5 Wynagrodzenie	2 400 PLN <a href="#">WYBierz</a>
VAT-7 Wynagrodzenie	1 400 PLN <a href="#">WYBierz</a>

dla klientów Fakturowni, którzy mogą odroczyć bieżące składki ZUS i podatki (PIT, CIT, VAT).

## 2. Finansowanie faktur i faktoring

To usługa idealna dla przedsiębiorców, którzy wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności. Finansowanie faktur pozwala na przyspieszenie tego terminu i uzyskanie pieniędzy z faktury nawet do kilku godzin po jej wystawieniu. Jak to działa? Przedsiębiorca nawiązuje współpracę z instytucją finansową (faktorem). Współpraca ta może być długoterminowa (podpisanie umowy faktoringowej) lub jednorazowa – od czasu do czasu. Od tej pory za faktury wystawiane na wskazanych odbiorców pieniądze przelewa faktor – dużo szybciej niż wskazany termin płatności. Odbiorca faktury spłaca ją w wyznaczonym terminie, bezpośrednio faktorowi. Co daje tego typu finansowanie?

- koniec problemu z „oczekiwaniem na przelew”,
- możliwość gospodarowania środkami od razu po wystawieniu faktury,
- brak obciążeń zdolności kredytowej,
- możliwość „wrzucenia” w koszty opłat za finansowanie,
- oszczędność czasu – to faktor kontaktuje się z odbiorcą faktury w celu przypomnienia o zapłacie (monitoring należności),
- możliwość oceny kontrahenta – instytucja finansowa sprawdzi sytuację odbiorcy faktur i poinformuje przedsiębiorcę, jeżeli współpraca z kontrahentem może się okazać ryzykowna,
- minimalizowanie ryzyka transakcji – dobrzy faktorzy przy długoterminowej współpracy proponują ubezpieczenie należności.

Faktoring i finansowanie pojedynczych faktur to usługi, które pracują w tle podstawowej działalności przedsiębiorcy. W wielu branżach sprawdzają się jako codzienne narzędzie przy prowadzeniu biznesu, dając ciągły dostęp do gotówki, bez zaciągania długu.

Klienci Fakturowani mogą w łatwy sposób sfinansować faktury, dzięki Brutto.pl:

## 3. Pożyczki celowe dla firm – finansowanie zakupów

Pożyczka dla firmy, tak jak faktoring może wspierać biznes na co dzień. To lekkie finansowanie, które daje szybki dostęp do pieniędzy, np. na opłacenie kosztów działalności i rozwój. Szczególnie wygodne są tzw. pożyczki celowe, które pozwalają na opłacenie zakupów na firmę.

Dlaczego warto korzystać z finansowania zakupów firmowych?

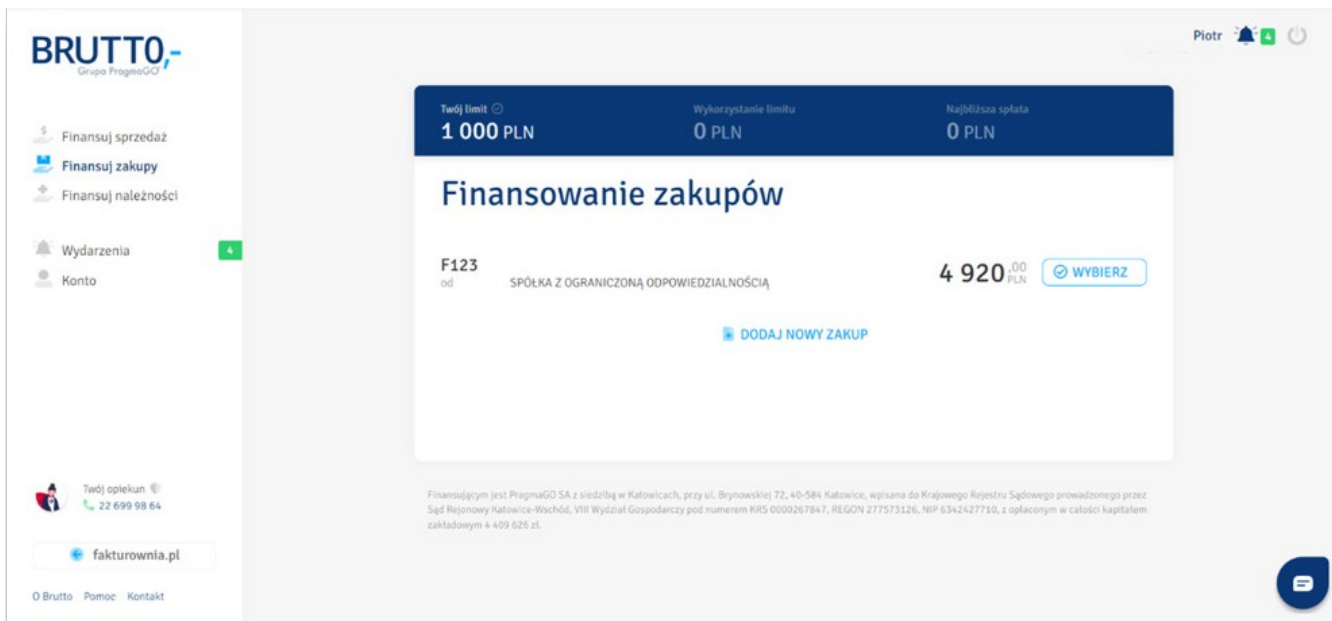
- to pieniądze na zakup niezbędnych towarów i półproduktów do realizacji bieżących zamówień – prowadzenie biznesu bez przestojów,
- możliwość zakupu większej ilości towaru, w momencie kiedy jest w dobrej cenie, a dzięki temu utrzymanie wyższej marży,
- środki na rozwój – szkolenia, usługi marketingowe, nowe sprzęty czy wyposażenie biura,
- dostęp do pieniędzy „od ręki” – po pierwszym skorzystaniu z pożyczki, przedsiębiorca otrzymuje dostęp do limitu – puli środków, z której może korzystać w dowolnym momencie, na dowolne wydatki.

The screenshot shows the Brutto.pl website interface. At the top, there are three tabs for factoring limits: 'Limit faktoringu jawnego' (10 000 PLN), 'Limit faktoringu cichego' (3 000 PLN), and 'Do spłaty' (0 PLN). The main content area features a promotional message: 'Czekasz na zapłatę faktury? Zamień ją na gotówkę w 2 godziny!' (Waiting for invoice payment? Turn it into cash in 2 hours!). Below the text is an illustration of a money bag with a clock. The message continues: 'W ramach przyznanego Ci limitu 10 000 PLN zamienisz swoje nieopłacone faktury sprzedażowe na gotówkę, a środki wypłacimy Ci jeszcze dziś przelewem ekspresowym.' (Within the granted limit of 10,000 PLN, you will convert your unpaid sales invoices into cash, and we will pay you the funds today via express transfer). A blue button labeled 'WYSTAW FAKTURĘ' (Issue Invoice) is visible. At the bottom, it says 'Automatycznie pobierzemy Twoje nowe faktury z fakturownia.pl.' (We will automatically download your new invoices from fakturownia.pl). The footer includes 'Masz pytania? Zadzwoń do nas lub zapoznaj się z najczęściej zadawanymi pytaniami.' (Have questions? Call us or see our most asked questions).

Jak wygląda korzystanie z finansowania zakupów firmowych? Przedsiębiorca kontaktuje się z instytucją finansową i najczęściej wypełnia krótki formularz online. Przedstawia dokument potwierdzający zakup. Instytucja finansowa opłaca go, bezpośrednio na konto sprzedawcy. Firma spłaca pożyczkę w wybranej liczbie rat. Tak to działa również w przypadku klientów Fakturowni:

biznesu). Tego typu opcja pojawia się w metodach płatności w koszyku np. na platformach marketplace (np. Allegro Business), czy w bramkach płatniczych (jak imoje). BNPL to odroczenie płatności za zakupy o konkretną liczbę dni (np. 30, 60).

Faktoring, finansowanie podatków, czy wydatków firmowych to łatwo dostępne źródła finansowania,



#### 4. Buy Now Pay Later – odroczenie płatności przy zakupach online

Podczas zakupów online na firmę, warto skorzystać z płatności odroczonej (Buy Now Pay Later dla

czyli niezbędnej gotówki. Można nią na bieżąco obracać – opłacać koszty czy realizować kolejne zlecenia bez zastoju i rozwijać firmę. To produkty „szyte na miarę” dla mikro, małych i średnich firm.



**Łukasz Ramczewski, Brutto.pl (Grupa PragmaGO)**

**BRUTTO,-**  
Grupa PragmaGO

PragmaGO to niezależna instytucja finansowa z ponad 25-letnim doświadczeniem w finansowaniu MŚP na polskim rynku. Dzięki własnemu software house (PragmaGO.tech), od 2016 roku Spółka realizuje strategię online, dzięki której przedsiębiorcy mogą szybko, wygodnie i bez zbędnych formalności pozyskiwać finansowanie swojego biznesu. PragmaGO oferuje usługi faktoringowe (w stałej umowie lub finansowanie pojedynczych faktur), a także pożyczki online oraz innowacyjne embedded finance B2B. Do tych ostatnich należą płatności odroczone oraz zaliczka przychodowa Merchant Cash Advance.

## Faktoring - sposób na utrzymanie płynności finansowej

Faktoring jest coraz bardziej popularną formą finansowania – nie tylko wśród dużych przedsiębiorstw, ale i małych biznesów. Jak podaje Polski Związek Faktorów, tylko w 3 kwartale 2023 liczba firm korzystających z faktoringu wzrosła o 8%. Dlaczego? Przedsiębiorcy coraz częściej poszukują wygodnych i łatwo dostępnych rozwiązań finansowych, które w przeciwieństwie do kredytów bankowych, nie zwiążą ich wieloletnim długiem. Faktoring jest właśnie taką usługą. Pozwala na uzyskanie środków z wystawionej faktury na długo przed terminem płatności. Dzięki temu przedsiębiorca ma szybki dostęp do zarobionych pieniędzy, które może przeznaczyć np. na:

- realizację kolejnych zleceń,
- zakup materiałów i półproduktów,
- opłacenie podatków i składek ZUS,
- opłacenie pensji pracowników,
- działania marketingowe,
- i inne dowolne cele biznesowe.

### Jak to działa?

W procesie faktoringu biorą udział trzy strony: przedsiębiorca, który wystawia fakturę, jego zleceniodawca (kontrahent) i instytucja finansowa (faktor).

1. Przedsiębiorca realizuje usługę lub sprzedaje towar i wystawia fakturę z odroczonym terminem na kontrahenta.
2. Zamiast czekać na płatność kilkanaście lub kilkadziesiąt dni, zgłasza fakturę do instytucji finansowej – tzw. faktora.
3. Faktor przelewa pieniądze za fakturę od razu na konto przedsiębiorcy.
4. Kontrahent z kolei płaci bezpośrednio faktorowi w terminie.

### Faktoring w stałej umowie – działa w tle, dając płynność finansową

Z faktoringu można korzystać od czasu do czasu – finansując konkretne, pojedyncze faktury lub w stałej umowie. Stała współpraca faktoringowa świetnie się sprawdza, jeżeli firma często wystawia faktury na tych samych odbiorców. Można wtedy automatycznie zgłaszać do finansowania następane faktury i utrzymywać płynność i regularność przelewów. W takiej sytuacji zleceniobiorca podpisuje cesję wierzytelności, dzięki czemu kolejne przelewy środków następują bez zbędnych formalności.

Warto wybrać takiego faktora, który daje dostęp do usługi online – w Panelu Klienta. Faktoring online pozwala na zarządzanie płatnościami, dodawanie faktur i nowych odbiorców bez papierowych doku-

mentów i konieczności wizyt w placówce. Przedsiębiorca może zarządzać finansowaniem z dowolnego miejsca i o dowolnej porze. Dzięki temu uzyskuje stały i stabilny dostęp do pieniędzy.



Z kolei finansowanie pojedynczych faktur jest dobrym rozwiązaniem dla firm, które mają różnych zleceniobiorców i od czasu do czasu potrzebują szybszego dostępu do gotówki. Fakturę można zgłosić online, np. poprzez Fakturownię. To szybki zastrzyk gotówki, dzięki któremu można prowadzić działalność bez przeszkód.

### **Faktoring to nie tylko dostęp do pieniędzy**

Faktor zdejmuje z przedsiębiorcy też część obowiązków, np.

- **monitorowanie terminów płatności kontrahentów – to faktor „upomina” się o przelew,**
- **ubezpieczenie należności – dobrzy faktorycy proponują je w cenie finansowania. To zabezpieczenie przed stratą środków w momen-**

**cie, w którym kontrahent okaże się niewypłacalny,**

- **ocena ryzyka transakcji z kontrahentem – przed podjęciem współpracy, faktor oceni sytuację kontrahenta przedsiębiorcy. Jeżeli okaże się ona niepewna – faktor poinformuje o tym zleceniobiorcę, dzięki czemu może się on ustrzec ryzykownej współpracy.**

### **Kto może korzystać z faktoringu?**

Obecnie rynek faktoringu oferuje rozwiązania dla różnych firm. Faktoring bankowy najczęściej jest wybierany przez duże spółki, finansujące transakcje na wysokie wartości. Instytucje pozabankowe mają natomiast ofertę dostosowaną do potrzeb mniejszych firm – od jednoosobowych działalności gospodarczych po średnie spółki.

Co ważne – usługi faktoringu są coraz częściej dostępne tam, gdzie inne narzędzia do prowadzenia biznesu. Przykładem jest wspomniana już Fakturownia. Przy okazji wprowadzania i tworzenia nowych faktur, można zgłosić te, które wymagają szybszego finansowania. Proces jego pozyskiwania odbywa się online, co daje wygodny i szybki dostęp do pieniędzy.

### **Faktoring wspiera stabilizację biznesu i budowanie pozycji na rynku**

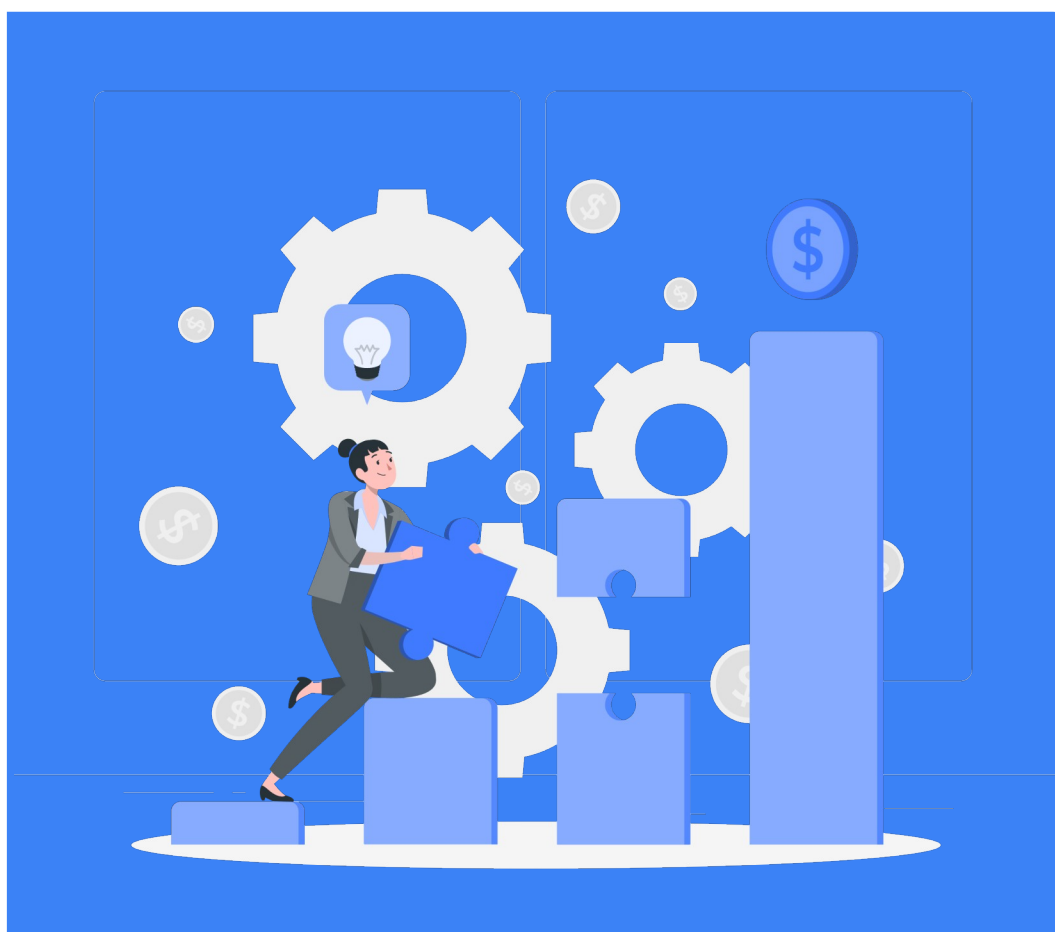
Przedsiębiorcy, którzy nie korzystają z finansowania zewnętrznego prędzej czy później mogą napotkać problemy z utrzymaniem płynności finansowej, a co za tym idzie – stabilnością biznesu. Usługi finansowe, takie jak faktoring to narzędzie, dzięki któremu można zapobiec sytuacjom kryzysowym. Faktoring daje pewność, że środki z wystawionej faktury zostaną szybko przelane na konto i firma będzie mogła z nich korzystać bez przeszkód. To duże ułatwienie, zwłaszcza w dzisiejszym, niepewnym otoczeniu ekonomicznym.

# **Rozdział 3.**

## **Finansowe**

### **wyzwania przedsiębiorców**

### **i skalowanie biznesu**





Michał Bartczak, COO Grants Capital

GRANTS.  
CAPITAL

GRANTS.CAPITAL specjalizuje się w pozyskiwaniu bezzwrotnych dotacji dla firm na projekty B+R. Grants oferuje kompleksowe wsparcie projektów, rozpoczynając od analizy szans na dofinansowanie, poprzez przygotowanie wymaganej dokumentacji, aż po rozliczenie projektów. Dzięki doświadczeniu i profesjonalizmowi, firma stara się maksymalizować szanse klientów na uzyskanie dotacji, minimalizując jednocześnie ryzyko i obciążenia administracyjne. Podejście firmy do projektów B+R charakteryzuje się ścisłą współpracą z sektorem naukowym, co przyczynia się do tworzenia innowacyjnych i konkurencyjnych rozwiązań.

## Status KPO - dofinansowanie unijne

Krajowy Plan Odbudowy (KPO), budzi sporo emocji wśród wielu grup społecznych zarówno od strony politycznej, jak i perspektywy przeciętnego zjadacza chleba. Wydawać by się mogło, że wsparcie, jakie ma otrzymać Polska dla osłabionej po pandemii COVID'19 i wojnie na Ukrainie gospodarki powinno być dla wszystkich priorytetem, wszak mówimy tu o 158,5 mld złotych, które trafią do Polski, w formie dotacji (106,9 mld), oraz preferencyjnych pożyczek (51,6 mld).

Rzeczywistość pokazała, że środki do Polski jeszcze nie dotarły, ponieważ Komisja Europejska uzależniła ich wypłatę od zmian legislacyjnych związanych m.in. z sądownictwem w Polsce i faktycznie nie wiadomo kiedy ten stan może się zmienić. Na rynku zaczęły pojawiać się jednak nowe programy dotacyjne z KPO, w których przedsiębiorcy, czy też rolnicy mogą wziąć udział.

**Główne pytanie, które zadaje sobie w tym miejscu większość przedsiębiorców: "skąd znalazły się na to pieniądze?"**

Odpowiedź jest prosta, z budżetu polskiego Funduszu Rozwoju. Polski rząd nie zamierza czekać na decyzje Unijne i uruchomił prefinansowanie, ze środków PFR, w roku 2022 kwota wsparcia wyniosła około 2-3 mld zł, natomiast w 2023 wsparcie to ma wynieść 15-20 mld zł, co ma stanowić 10-15% wartości całego KPO! Powodem do podjęcia takiej decy-

zji przez rząd może być aspekt czasowy, wynikający z faktu, że Polska jest zmuszona wydatkować środki, z KPO do 2026 roku, a opóźnienie nie wpłynie na wydłużenie wydatkowania środków. Tym samym, jeśli nie zaczęlibyśmy prefinansować działań KPO z własnych środków licząc na ich refinansowanie ze środków, które w przyszłości do nas wpłyną z Unii, Polska mogłaby stracić w ogóle możliwość ich wykorzystania, a przypomnieć należy, że środki, które Polska mogłaby stracić, musiałaby oddać, ponieważ KPO i ich odpowiedniki w innych krajach to dług, który zaciągamy wspólnie jako UE.





Krajowy Plan Odbudowy to niewątpliwie środki, które Polska może wykorzystać na wzmocnienie gospodarki. Co ważne, środki skierowane są do szerokiej grupy przedsiębiorców, samorządów, instytucji publicznych, rolników, czy też podmiotów społeczno-gospodarczych. Dostępne środki nastawione są w głównej mierze na zieloną transformację (42,7% środków z KPO), oraz na transformację cyfrową (21,3% środków z KPO), warto zatem wiedzieć, jakie są założenia tego programu.

KPO ma wspierać pięć głównych obszarów, które mają przyczynić się do wzrostu odporności polskiej gospodarki, warto zatem, aby zostały przybliżone:

- Odporność i konkurencyjność gospodarki – jest to obszar, który skupia się na tworzeniu nowych miejsc pracy, nowych i innowacyjnych inwestycjach w firmach, a także likwidacji barier na rynku pracy np. poprzez budowę nowych żłobków, czy likwidację barier prawnych;
- Zielona energia i zmniejszenie energochłonności – jest to obszar, który skupia się na wspieraniu inwestycji związanych z OZE (Odnawialne Źródła Energii), GOZ (Gospodarka Obiegu Zamkniętego) i wodorem.
- Transformacja cyfrowa – jest to obszar, który skupia się na poprawie jakości e-usług, zwiększaniem bezpieczeństwa w Internecie, czy też zwiększaniem szybkości i dostępności Internetu w Polsce.
- Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia – jest to obszar, który skupia się na modernizacji służby zdrowia, poprzez wymianę sprzętu, modernizację placówek, zwiększenie personelu medycznego oraz zwiększenie dostępności usług medycznych.
- Zielona, inteligentna mobilność – jest to ob-

szar, który skupia się na inwestycji w zeroemisyjny transport i infrastrukturę.

### **Środki z puli dotacyjnej (106,9 mld zł), podzielone zostały na 5 głównych aspektów:**

- A. Odporność i konkurencyjność gospodarki - 20 mld zł;
- B. Zielona energia i zmniejszenie energochłonności - 25,5 mld;
- C. Transformacja Cyfrowa - 12,5 mld zł;
- D. Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia - 18,3 mld zł;
- E. Zielona, inteligentna mobilność - 30,6 mld zł;

### **Środki z puli pożyczkowej (51,5 mld zł), podzielone zostały na 5 głównych aspektów:**

- A. Efektywność, dostępność i jakość systemu zdrowia - 1,3 mld zł;
- B. Zielona energia i zmniejszenie energochłonności - 36,7 mld;
- C. Odporność i konkurencyjność gospodarki - 1,1 mld zł;
- D. Zielona, inteligentna mobilność - 3,1 mld zł;
- E. Transformacja Cyfrowa - 9,4 mld zł;

Przed Polską stoi zatem wyzwanie, jak sprawić, aby te środki z KPO zostały odblokowane? Cóż Komisja Europejska wyznaczyła rządowi, co trzeba zrobić, pytanie zatem, czy po wyborach rządzący będą w stanie wprowadzić wymagane reformy, aby strumień olbrzymich pieniędzy mógł zasilić gospodarkę Polski.

Tego niewątpliwie dowiemy się w przeciągu najbliższych kilku miesięcy.

# WORK

# LIFE

Milena Kotelba, No Fluff Jobs

NO  
FLUFF  
JOBS

No Fluff Jobs to wielobranżowy portal z ofertami pracy z obszarów takich jak finanse, administracja, sprzedaż czy HR, działający w 6 krajach i promujący wzajemny szacunek na linii pracodawca–pracownik. Firma znana jest jako dostawca jakościowych danych o rynku pracy, zrzeszający społeczność HR

## Zatrudnianie w 2024 r. Pracodawcy kontra niepewny rynek i nowe przepisy

### Dwukrotne podwyższenie płacy minimalnej w Polsce,

szybujące koszty i rekordowa od 1996 r. inflacja – ta niebezpieczna kombinacja zdominowała życie przedsiębiorców w ostatnich dwóch latach.



Po kilkunastu miesiącach niepokojących trendów na rynku pracy i rozwoju przełomowych technologii zmieniających jego oblicze, pracodawcy ostrożnie planują działania na 2024 rok. Już teraz małe i średnie przedsiębiorstwa dotkliwie odczuły rosnącą inflację i koszty prowadzenia działalności, a nadchodzący rok przyniesie kolejne podwyżki oraz nowe koszty związane z przepisami wynikającymi z tzw. dyrektywy Work-Life Balance.

Przepisy wprowadzone w życie w kwietniu tego roku w połączeniu ze spodziewaną koniunkturą w 2024 r. wzbudzają wśród przedsiębiorców obawy.

Mimo wszystko, z badań wynika, że nie jest tak źle, jak mogłoby się wydawać.

### Małe firmy, duży kłopot

Już w 2022 r. wiele firm, spodziewając się recesji, najpierw wstrzymało rekrutacje, a potem coraz częściej pojawiały się wieści o masowych zwolnieniach. Kryzys zajął w oczy nawet gigantom branży IT, która przecież od wybuchu pandemii COVID-19 przeżywała prawdziwy rozkwit. W 2023 r. zwalniały między innymi Nokia (14 tys.) czy Alphabet, właściciel Google (12 tys. miejsc pracy).

W przypadku tak dużych organizacji zwolnienia były też następstwem wcześniejszego zatrudniania „na potęgę”. Jak tłumaczył szef Google, Sundar Pichai, wiele z tych miejsc pracy zapełniono w zupełnie „innej rzeczywistości gospodarczej”. Skoro pogorszenie się sytuacji ekonomicznej na świecie ma taki wpływ na ogromne organizacje, **małe i średnie przedsiębiorstwa odczuwają je nieporównywalnie silniej.**

## Podwyżki, podwyżki i jeszcze raz podwyżki

Dwukrotne podwyższenie płacy minimalnej w Polsce, szybujące koszty i rekordowa od 1996 r. inflacja

**Prognoza zatrudnienia dla Polski na ostatni kwartał roku wynosił +17% i jest wyższa o 5 p.p. niż kwartał wcześniej,** a rok do roku aż o 17 p.p. Jedna trzecia pracodawców zamierzała jeszcze w zeszłym roku zatrudniać, a 47% – utrzymać obecny stan kadrowy. Dla średnich (50-249 pracowników) i małych (10-49) przedsiębiorstw prognoza wynosiła odpowiednio 19% i 12%.

A jak firmy zapatrują się na obecny rok? Pogorszenia sytuacji obawia się 35% przedsiębiorców. Wiadać poprawę, bo w marcu zeszłego roku podobno obawy miało 48% z nich. Mniej organizacji planuje też redukcje etatów.



– ta niebezpieczna kombinacja zdominowała życie przedsiębiorców w ostatnich dwóch latach. Wysokie koszty prowadzenia bieżącej działalności stały się najbardziej problematycznym obszarem biznesu po wybuchu pandemii dla 68% polskich firm. Ponadto 36% borykało się z trudnościami w znalezieniu pracowników.

W czerwcu tego roku 71% firm wskazało **koszty pracownicze jako główną barierę w prowadzeniu działalności.** Sytuacja gospodarcza zmusiła pracodawców do pogoni za wyższą płacą, a pracodawców do podwyżek, żeby ich zatrzymać. Przyciągnięcie nowych talentów też wymagało przeznaczania większego budżetu na wynagrodzenia. **Przyszły rok nie przyniesie ulgi w presji płacowej** – analitycy PIE przewidują, że średnie tempo wzrostu wynagrodzeń utrzyma się na poziomie 11,7%.

## Najgorsze już za nami?

Patrząc na obecne nastroje i ruchy kadrowe przedsiębiorców, można odczytać sprzeczne sygnały.

Z raportu „AI na rynku pracy IT” wiemy też, że planowane rekrutacje związane są z zapotrzebowaniem na osoby specjalizujące się w najnowszych technologiach – 25% badanych firm w IT zadeklarowało, że z powodu AI zwiększą zatrudnienie. To kolejny czynnik, po wzrostach płac, który wywiera na firmach presję podjęcia działań, żeby nie zostać w tyle na tle konkurencji.

## Znaleźć równowagę: ustawa *Work-Life Balance*

Po niemałym zamieszaniu wynikającym z wprowadzenia i modyfikacji Polskiego Ładu polskie firmy muszą dostosować się do kolejnych nowych przepisów. Tym razem mowa o zmianach związanych z wejściem w życie unijnych dyrektyw: **dyrektywy w sprawie przejrzystych i przewidywalnych warunków pracy oraz dyrektywy rodzicielskiej.**

Wprowadzają one szereg regulacji dających pracownikom nowe prawa, a co za tym idzie, dokładają nowych obowiązków pracodawcom.

Najważniejsze zmiany w dużym stopniu wpływające na funkcjonowanie firm to:

- A. możliwość złożenia wniosku o elastyczną organizację pracy dla opiekunów dzieci do 8 roku życia;
- B. zwiększenie wymiaru urlopu rodzicielskiego – każde z rodziców ma niezależne prawo do wykorzystania dodatkowo 9 tygodni urlopu rodzicielskiego;
- C. rozszerzenie zakresu ochrony stosunku pracy – zakaz prowadzenia przygotowań do wypowiedzenia lub rozwiązania bez wypowiedzenia stosunku pracy z osobami w ciąży, na urlopie macierzyńskim, ojcowskim lub rodzicielskim do ostatniego dnia takiego urlopu;
- D. rozszerzenie zakresu informacji o warunkach zatrudnienia pracownika.

Pracodawcy mogą się też spodziewać częstszych absencji. Nowelizacja wprowadza bowiem prawo do skorzystania z dwóch nowych jej typów: zwolnienia z powodu siły wyższej (2 dni lub 16 godzin płatne 50%) oraz urlopu opiekuńczego (5 dni, bezpłatny).

Powyższe przykłady to tylko część efektów ustawy. Świadomość potencjalnych następstw nowych regulacji pozwoli na przygotowanie wewnętrznych procedur, które pomogą przewidzieć podobne sytuacje i zaplanować ich rozwiązanie. **W firmach o przyjaznej kulturze organizacyjnej, gdzie zaufanie i dbałość o dobrostan zespołu jest na wysokim poziomie**, prawdopodobieństwo problemów jest niższe. Jedno jest pewne – pracodawców czeka duży wysiłek związany z wprowadzeniem procedur i odpowiednim informowaniem pracowników o przysługujących im prawach.



## Co wynika z powyższych zmian?

Nowa ustawa **wpłynie korzystnie na równe szanse na rynku pracy kobiet i mężczyzn**. Dodatkowy urlop rodzicielski, z którego mogą skorzystać ojcowie, zmniejszy różnice w traktowaniu pracowników obu płci w miejscach pracy.

Z drugiej strony, pracownik, który został rodzicem, może połączyć urlop ojcowski z rodzicielskim, co oznacza, że nie będzie wykonywał obowiązków przez 11 tygodni łącznie. Od złożenia wniosku firma ma 3 tygodnie na znalezienie kogoś na jego miejsce lub podzielenie jego obowiązków na resztę zespołu, co **wiązałoby się albo z kosztami rekrutacji, albo ze zwiększeniem wynagrodzenia zastępców** (pod warunkiem że takich zastępców się znajdzie).

Źródła:

- Miesięcznik Makroekonomiczny PIE 7 /2023
- Miesięczny Indeks Koniunktury Październik 2023, PIE
- Przedsiębiorstwa w Polsce wobec pandemii COVID-19, Ernst & Young, 2022
- Barometr ManpowerGroup Perspektyw Zatrudnienia, 2023
- AI na rynku pracy IT. Obawy, nadzieje i perspektywy, 2023

Jacek Bartczak, Casbeg

CASBEG

Casbeg to firma doradczą doradczą, wspierająca biznesy B2B i e-commerce. Przez 5 lat działalności pomogliśmy ponad 300 firmom poukładać ich sprzedaż i marketing. Średnie doświadczenie konsultanta Casbeg to 10 lat w branży.

# Jak w 2024 skalować biznes w zakresie sprzedaży?

Odpowiedź na to pytanie w skrócie w dwóch krokach:

1. zmierzyć, na ile Wasze obecne tempo doprowadzi Was tam, gdzie chcecie dotrzeć,
2. wybrać i zaplanować konkretne działania, które pomogą Wam skalować firmę.

To teraz do pracy!

## Dokąd zajedziecie, jadąc obecnym tempem?

Po pierwsze, żeby coś skalować, trzeba znać punkt wyjścia. Wiedzieć, ile wynoszą podstawowe metryki pokazujące kondycję naszej sprzedaży. Te metryki to:

- średnia liczba leadów w miesiącu/kwartale,
- średnia skuteczność w przechodzeniu szansy sprzedaży pomiędzy poszczególnymi etapami: np. lead -> wygrana,
- średnia wartość transakcji.

Wartość tych metryk warto sprawdzić dla mijającego roku. Docelowo pokażą one spodziewaną sprzedaż:

$$\text{liczba leadów} \times \text{skuteczność} \times \text{wartość transakcji} = \text{przychód}$$

Te metryki warto mierzyć w podziale na:

- transakcje z nowymi klientami,
- transakcje z obecnymi klientami - czyli firmami, które już wcześniej coś od Was kupiły.

## Dokąd zajedziemy przy obecnym tempie?

	Styczeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień
<b>Nowi klienci</b>												
Liczba leadów	100											
Skuteczność	10%											
Średnia wartość wygranej	50 000											
Leady	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Skuteczność	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Wygrane	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Sprzedaż	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Suma	6 000 000											

## Nowi klienci vs. obecni klienci

Nowi klienci vs. obecni klienci												
<b>Obecni klienci</b>												
Liczba leadów	20											
Skuteczność	40%											
Średnia wartość wygranej	60 000											
	<b>Styczeń</b>	<b>Luty</b>	<b>Marzec</b>	<b>Kwiecień</b>	<b>Maj</b>	<b>Czerwiec</b>	<b>Lipiec</b>	<b>Sierpień</b>	<b>Wrzesień</b>	<b>Październik</b>	<b>Listopad</b>	<b>Grudzień</b>
Leady	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Skuteczność	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Wygrane	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Sprzedaż	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Suma	5 760 000											

- [https://docs.google.com/spreadsheets/d/1EL\\_3jOSwUcrf6D5F6xn9lPjZD2XGcSyhLqf9XHxzW0A/edit#gid=899874935](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1EL_3jOSwUcrf6D5F6xn9lPjZD2XGcSyhLqf9XHxzW0A/edit#gid=899874935)

Zgodnie z powyższym przykładem, jeśli kondycja sprzedaży w nadchodzącym roku będzie podobna do tej z roku mijającego, sprzedaż powinna wynieść 11,76 mln zł. Do tego warto dodać wartość przychodów, które już są zakontraktowane, ale zmaterializują się w nadchodzącym roku. Te wyliczenia pokażą Ci, dokąd zajdziesz, jadąc obecnym tempem.

**W niektórych firmach warto dokładniej dzielić prognozę sprzedaży na:**

- wybrane linie biznesowe / usługi / produkty,
- rynki,
- segmenty klientów,
- źródła leadów (inbound, outbound, polecenia, eventy itp.).

**Żeby skalować firmę trzeba przyspieszyć czy zmienić środek transportu?**

**Znasz już stan obecny. Kolejnym krokiem jest sprawdzenie, na jaki wzrost możemy liczyć w 2024 roku. Zazwyczaj robi się to na 2 sposoby:**

- „z góry na dół” – gdy wiecie, że celujecie np. w 15 000 000 zł przychodów i zastanawiacie się, co trzeba zmienić, żeby ta kwota była realna - o ile musi wzrosnąć ilość leadów, średnia wartość transakcji i skuteczność, żeby 15 000 000 zł było osiągalne,
- „z dołu na górę” – gdy wiecie, co chcecie zmienić w swojej sprzedaży i sprawdzacie, jak wpłynie to na przychody (np. wiedząc, że trzeba poprawić ofertę i sposób badania potrzeb klienta, zakładacie, że skuteczność dzięki temu wzrośnie i sprawdzacie, o ile wzrost skuteczności zwiększy przychody).

### Jak skalować sprzedaż?

Rzeczy, które pomagają skalować sprzedaż jest **mnóstwo**: od drobnych zmian w treściach maili wysyłanych do klientów, do zatrudniania zespołu handlowego w kraju, do którego planujesz wejść. Z racji tego, że zazwyczaj polecam klientom rentowny wzrost, to skupię się na tych działaniach, które jednocześnie poprawią i przychody i rentowność, co jest szczególnie ważne w obecnych czasach:

**Zwiększa przychód**

#### Wpływ bezpośredni

- Podnoszenie cen / eksperymentowanie z cennikiem
- Nowe, bardziej rentowne linie biznesowe
- Pozyskiwanie nowych klientów

#### Wpływ pośredni

- Mierzenie rentowności projektów / produktów
- Mierzenie rentowności pracowników
- Mierzenie wykorzystania mocy produkcyjnych
- Aktywna dosprzedaż obecnym klientom

## Podnoszenie cen / eksperymentowanie z cennikiem

Inflacja, wyższe ceny surowców i półproduktów oraz rosnące koszty wynagrodzeń, szczególnie w branży IT sprawiło, że firmy musiały w ostatnich miesiącach podnieść ceny. Klientom, z którymi nad tym pracowałem, w większości przypadków się to udawało, co oznacza, że przestrzeń na podwyżki była już wcześniej.

Te firmy, które na bieżąco eksperymentują z cennikiem (oferują nowym klientom wyższe ceny, próbują innych sposobów rozliczeń), wiedzą więcej o tym, czy XYZ zł to rzeczywiście cena zaporowa. W Casbeg przez 4 lata ceny i sposób rozliczeń zmieniane były kilkanaście razy. Część zmian szybko została zastąpiona, część została z nami na dłużej – ale to dzięki temu nie musimy zgadywać, jakiego sposobu

rozliczania naszych usług rynek nie zaakceptuje.

## Nowe, bardziej rentowne linie biznesowe

Jeżeli ze 100 zł, które płaci Wam klient, w Waszej firmie ostatecznie zostaje 8 zł, to nowe linie biznesowe / produkty powinny być skalkulowane tak, żeby ze 100 zł, które płaci klient, w Waszej firmie zostawało 9 zł i więcej.

Jeżeli nowy produkt ma niższą marżę, to czy nie lepiej te same zasoby (finansowe, czasowe, intelektualne) zainwestować w główną linię biznesową? Tak długo, jak mniej rentowna linia biznesowa nie ma innego atutu (krótsze cykle płatności, przewaga konkurencyjna, mniejsza zależność od założycieli firmy, większy rynek), odpowiedź brzmi: skup się na głównej linii biznesowej.

## Co wpływa na efektywność handlowca?

Liczba leadów	Jakość leadów	Chęci handlowca	Umiejętności handlowca
Czy handlowcy mają taką samą liczbę leadów?	Czy handlowcy pracują na podobnej liczbie leadów zakwalifikowanych?	Motywacja wewnętrzna	Rzeczy, które sprawiają handlowcowi trudność
Jaką część dnia pracy handlowca zajmują proste zadania, które mógłby presales?	Czy handlowcy pracują na podobnej liczbie leadów z potencjałem na większy zakres współpracy?	Zakres zadań: potrzeby handlowca vs. potrzeby firmy	Rzeczy, które handlowiec nie wie, że robi źle
	Czy handlowcy pracują na podobnej liczbie leadów o porównywalnym poziomie trudności (np. polecenia, outbound)?	Atmosfera w firmie /zespole	Skuteczność na poszczególnych etapach procesu sprzedaży
		Wynagrodzenie	Umiejętności sprzedażowe
		Opieka bezpośredniego przełożonego	Wiedza biznesowa o segmentach klientów
			Wiedza o produkcie / usłudze, którą sprzedaje
			Umiejętności miękkie

## Pozyskiwanie nowych klientów / zwiększanie skuteczności sprzedaży

Jeśli ze 100 potencjalnych klientów obecnie wykręcacie np. 10 pozyskanych klientów i 300 tys. pozyskanego przychodu, to poprawianie procesu sprzedaży pomoże Wam skuteczniej pozyskiwać przychody. Poprawianie procesu sprzedaży zazwyczaj wiąże się z:

- **dokładniejszym badaniem potrzeb klienta,**
- **poprawianiem rozmów handlowych,**
- **poprawianiem komunikacji mailowej,**
- **...i wieloma innymi rzeczami.**

Jak widzisz rzeczy, które mają wpływ tylko na skuteczność handlowców jest mnóstwo - a są jeszcze

inne rzeczy, które wpływają na skuteczność sprzedaży.

## Mierzenie rentowności projektów / produktów

Moce produkcyjne Waszej firmy (linia produkcyjna i/ lub pracownicy) są ograniczone. Załóżmy, że firma obecnie ma 5 klientów. Każdy z nich płaci jej 20 000 zł miesięcznie, ale wysiłek, który trzeba włożyć we współpracę z poszczególnymi klientami, nie jest taki sam, więc koszty, które trzeba włożyć w poszczególne współpracy różnią się.

Po wykonaniu działania „przychody – koszty” okazuje się, że marże generowane przez poszczególnych klientów różnią się.

USŁUGA	Interim Sales Manager	Klient A	Klient B
SYGNAŁY	W firmie jest 3 handlowców, ale zarządza nimi CEO	Tak	Nie
	Trwa rekrutacja dyrektora sprzedaży, ale handlowcy potrzebują wsparcia tu i teraz	Tak	Nie
	Obecni w zespole handlowcy potrzebują wsparcia, ale firmy nie stać na zatrudnienie dyrektora sprzedaży na cały etat	Nie	Nie
USŁUGA	Usługa ABC		
SYGNAŁY	Sygnal X		
	Sygnal Y		
	Sygnal Z		



Klient A: 5 000 zł  
Klient B: 3 000 zł  
Klient C: – 2 000 zł

Łatwo wskazać, który projekt nie pomaga zwiększać rentowności firmy. Chyba że akurat nikt nie mierzy rentowności projektów / produktów.

Jeżeli chcecie zwiększać rentowność firmy, musicie mierzyć rentowność działalności produkcyjnej, bo dzięki temu będziecie wiedzieć:

- **do których projektów / produktów dokładacie pieniądze,**
- **w którym momencie współpraca zaczyna generować koszty i trzeba ograniczyć tempo prac,**
- **jakiego typu współpracy są najbardziej rentowne – więc będziecie wiedzieć, na jakich le- adach i klientach powinniście się skupiać. Te dane powiedzą Wam również w oparciu o ja- kich klientów powinniście budować wzrost Waszej firmy. Chcecie mieć najwięcej tych klientów, gdzie generowanie dużych marż przychodzi łatwo, a konkurentom trudno po- welić Waszą ofertę.**

**W analogiczny sposób warto mierzyć również rentowność pracowników.**

## **Aktywna dosprzedaż obecnym klientom**

Pewnie słyszeliście, że „taniej niż pozyskać nowego klienta jest zatrzymać już raz pozyskanego”. Dowie- zienie klientowi obiecanej wartości to nie wszystko. W celu m.in. generowania zysków zakres współpra- cy można zwiększać i/lub wydłużać. Klient, który kupił sprzątanie biura, raz na kwartał będzie chciał też umyć okna – a z czasem zwiększyć częstotli- wość sprzątania z 2 razy w tygodniu do 3.

Zespół, który ma najbliższy kontakt z klientem, po- winien wiedzieć:

- **jakie produkty/usługi może dosprzedawać obecnym klientom,**
- **jakie sygnały świadczą o tym, że klient może realnie potrzebować konkretnej usługi.**

Zacznijcie od stworzenia macierzy dosprzedaży, z którą raz na miesiąc będziecie analizować obecnie obsługiwanych klientów:

To punkt wyjścia do skalowania sprzedaży w 2024 roku - brzmi jak plan?

## Rozdział 4.

# Biznes w Internecie



Od ponad 10 lat pomagam firmom uruchamiać i rozwijać się w e-Commerce B2B / B2C, wspierając je od pierwszych pomysłów rozpoczęcia sprzedaży w sieci po skalowanie wyników sprzedażowych. Swoją wiedzę dzielę się w autorskim podkaście Sztuka E-Commerce. Satisfly to e-Commerce software house, który od 10 lat pomaga rosnąć biznesom, pokonując bariery w sprzedaży elektronicznej. Satisfly pomogło wygenerować 1,3 miliarda przychodu w sklepach swoich klientów.

## Trendy w e-Commerce w 2024

W ostatnich latach małe i średnie przedsiębiorstwa nie miały w Polsce zbyt łatwo. Z dużym prawdopodobieństwem odczułeś to już nawet na własnej skórze. Najpierw pandemia, a potem (wciąż trwająca) wojna w Ukrainie i jej skutki odbiły się na kondycji polskich firm, również tych, które sprzedają w sieci (choć był moment, kiedy sprzedaż w Internecie była jedyną opcją dla handlu). Biznesy, które nie zdążyły zaadaptować się do zmian wynikających z tych wydarzeń, poległy lub właśnie zmierzają ku swemu upadkowi. Kiedy rynek ewoluuje tak szybko, jak miało to miejsce w ostatnich latach, krytyczną staje się umiejętność przystosowywania się do zmieniającego się otoczenia i nadążania za coraz to nowszymi trendami rynkowymi. Jest to szczególnie ważne w e-Commerce, ponieważ ta gałąź biznesu jest związana z technologią, a tutaj, jak dobrze wiesz, dużo się dzieje. Na jakie więc trendy w e-handlu powinieneś zwrócić uwagę w 2024 roku?

### “Inteligentna personalizacja”

AI zagościło już na stałe w naszej biznesowej rzeczywistości. Chat GPT wykorzystywany jest do tworzenia treści marketingowych, opisów produktów i jako personalny (i piekielnie skuteczny) asystent. I tak już raczej będzie zawsze. Jednak warto pamiętać, że **AI ma do zaoferowania branży e-Commerce znacznie więcej.**

Personalizacja to kolejne szumne hasło, które już przynajmniej od kilku lat wymieniane jest jako trend na nadchodzący rok. W tym roku nie będzie pewnie inaczej. Ja jednak połączyłbym te obie kwestie (AI i personalizację) w jedną - **inteligentną personalizację e-Commerce.**

Obecnie istnieje już wiele sposobów na wykorzystanie sztucznej inteligencji do zapewniania zindywidualizowanych doświadczeń użytkownikom sklepów internetowych. I w nadchodzącym roku spodziewam się, że ich popularność i liczba jeszcze bardziej wzrośnie. Dlatego w 2024 roku z ciekawością będę przyglądał się **wykorzystaniu AI w wyszukiwarkach, hiperpersona-**



## **lizacji treści na stronie, dostosowywaniu cen i ofert, oraz rekomendacjach produktów.**

Te obszary mają ogromny wpływ na doświadczenie użytkowników e-Commerce. Dodanie do nich sztucznej inteligencji przenosi UX sklepu internetowego na nowy, wyższy poziom.

## **Marketplace w górę**

Platform takich jak Allegro, Empik, czy Modivo nie trzeba nikomu przedstawiać. Te marketplace cieszą się w naszym kraju ogromnym powodzeniem. Szeroki wybór produktów i konkurencyjne ceny sprawiają, że polscy internauci uwielbiają tego typu platformy. Nic więc dziwnego, że powstaje ich coraz więcej. W 2023 roku wystartowało długo wyczekiwane wszystko.pl (choć trzeba sobie powiedzieć, że z dość przeciętnym skutkiem), Black Red White otworzył swoją platformę dla innych sprzedawców, a Vitay Orlenu zapowiedział uruchomienie własnego marketplace.

Myślę, że w kolejnym roku to się nie zmieni. Wciąż będziemy mogli obserwować ewolucję dużych sklepów internetowych w jeszcze większe marketplace oraz powstawanie całkiem nowych platform tego typu.

Internauci coraz częściej korzystają z tego typu rozwiązań. Według raportu agencji Inquiry i Wiadomości Handlowych **już 2/3 polskich e-konsumentów regularnie robi zakupy na marketplace<sup>1</sup>**. W 2024 roku ich popularność na pewno nie zmaleje. W końcu przynoszą one wiele korzyści zarówno sprzedawcom, jak i kupującym. Jest to więc trend, któremu warto się przyjrzeć.

Sprzedaż swoich produktów na marketplace'ach umożliwia dotarcie do znacznie większej grupy potencjalnych klientów, bez konieczności inwestowania we własny e-Commerce. Dlatego jest to najpopularniejszy model sprzedaży internetowej wykorzystywany przez producentów.

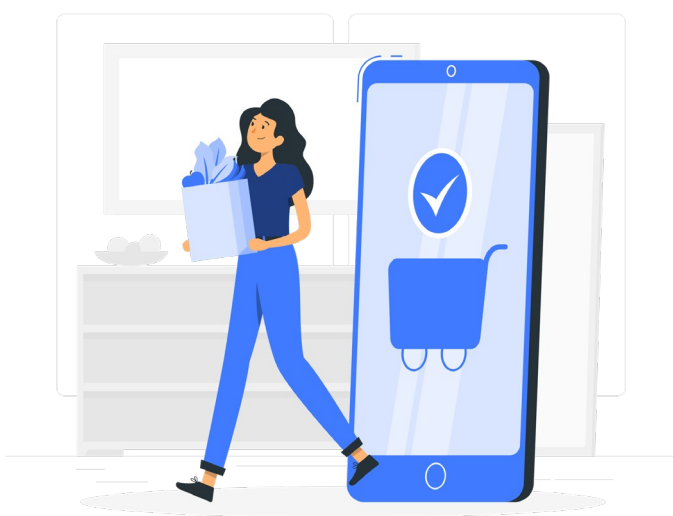
## **Prosto do klientów**

Coraz więcej producentów dostrzega zalety sprzedaży elektronicznej i zaczyna wdrażać swoje własne sklepy internetowe, bądź rozpoczyna sprzedaż na popularnych marketplace'ach. **Polscy e-konsumenci chętnie robią zakupy bezpośrednio u producentów, ponieważ mogą liczyć na szybki**

## **dostęp do konkretnych informacji oraz niższe ceny, które nie są obciążone dodatkowymi marżami nakładanymi przez dystrybutorów.**

Model sprzedaży D2C (direct-to-consumer) zyskuje więc na znaczeniu. Co więcej, nie zapowiada się, żeby w 2024 roku tendencja ta miała się zmienić. Wręcz przeciwnie, według danych Statista wartość rynku D2C będzie tylko rosła i już **w 2025 roku sprzedaż w tym modelu przekroczy 200 mld dolarów<sup>2</sup>**.

Sprzedaż Direct-to-Consumer to jeden z tych trendów, które moim zdaniem zagości z nami na stałe. Bezpośrednia sprzedaż na linii producent-klient po prostu się opłaca. Nie widzę więc szans na to, by model D2C miałby w najbliższych latach zaniknąć.

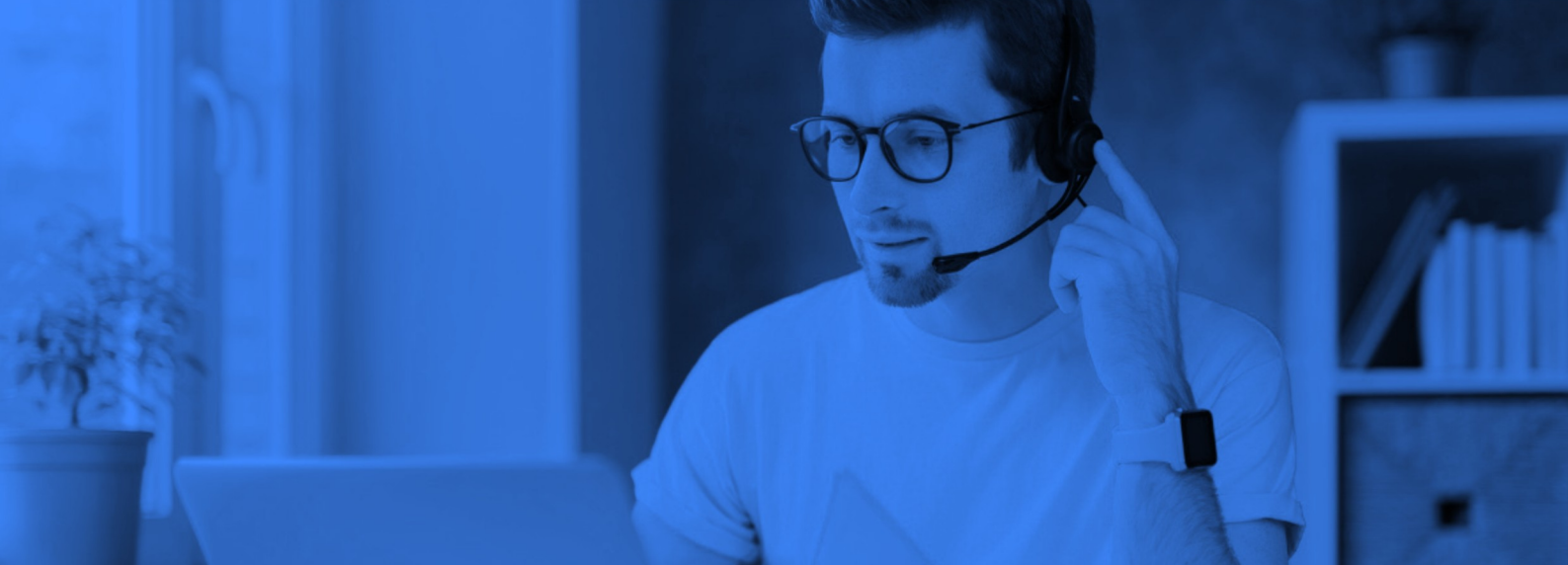


## **E-Commerce'owe trendy**

Trendy w e-handlu pojawiają się bardzo szybko. Część z nich równie szybko znika. Te, które zostają z nami na stałe, stają się niezbędnym elementem nowoczesnego e-Commerce. I to na nie powinien zwrócić największą uwagę. Nie zawsze jednak łatwo jest wyłapać te perełki. Dlatego tak ważne jest, abyś stale śledził nowości w e-handlu. Tylko w ten sposób będziesz w stanie nadążyć za konkurencją, a może nawet ją przegonić.

<sup>1</sup> Raport Marketplace'y 2022: liderzy e-commerce Wyzwania i trendy w rozwoju internetowych platform zakupowych, dost. 4.12.2023

<sup>2</sup> <https://www.statista.com/statistics/1251979/digitally-native-brand-d2c-ecommerce-sales/>, dost. 4.12.2023



Patryk Kozioł, CEO HashMagnet



HashMagnet to najlepsze usługi i narzędzia wspierające działalność online. Oswajamy technologię, dostarczamy kompleksowe rozwiązania technologiczne takie jak hosting, domeny, ale także gotowy sklep internetowy czy platforma do tworzenia kursów. Obsługujemy ponad 2500 stałych, zadowolonych Klientów.

## Proste rozwiązania, aby zaistnieć i efektywnie działać online

Zwykła strona internetowa to za mało. Tym bardziej strona internetowa, która nie pełni konkretnej funkcji, nie zbiera danych analitycznych, czy nie jest obudowana nowoczesnymi narzędziami mającymi na celu precyzyjne prowadzenie odbiorcy z punktu a do punktu b, aby przynieść **korzyść Twojemu biznesowi**.

Próg wejścia do świata online jest obecnie niższy niż kiedykolwiek. Zarówno pod względem niezbędnego na to czasu jak i kwestii finansowych, nie jest wymagający, a mnogość dostępnych rozwiązań wręcz przytłacza. Jak zatem działać online, aby nie tylko istnieć, ale prowadzić efektywne działania online wspierające biznes?

### Spójność i planowanie

Zanim zaczniesz robić cokolwiek online, warto zadbać o spójność i odpowiednie zaplanowanie działań. Twoja marka powinna być konsekwentna zarówno wizualnie jak i komunikacyjnie. Musisz określić wcześniej wspomniany cel jakiemu mają służyć Twoje działania online oraz jak wygląda cały ekosystem wokół. Holistyczne spojrzenie jest bardzo istotnym czynnikiem sukcesu. Wokół wyznaczonych celów będziesz dobierać rozwiązania i narzędzia online.

### Efektywna strona WWW

Strona WWW to fundament Twojego istnienia online, najprostsza forma, która z czasem będzie, a wręcz powinna ewoluować. Może ona mieć różne funkcje:

- **informacyjną,**
- **wizerunkową,**
- **czy np. sprzedażową.**

Może być także częścią szerszych działań marketingowych. W najprostszym scenariuszu jest to miejsce do którego kierujesz osoby osobiście. Podajesz im adres strony podczas rozmowy telefonicznej (jeśli takie jest Twojego założenie, pamiętaj, aby nazwę wybranej domeny można było łatwo podyktować), masz go na wizytówce lub kierujesz tam w inny, niematerialny sposób. Chciałbym, aby ten materiał miał praktyczny charakter, więc podam konkretny przykład takiego właśnie scenariusza. Zakładając, że Twoja firma operuje np. w **branży budowlanej**, którą osobiście znam od środka, zmagasz się zapewne z wieloma kwestiami offline, więc Twoja potrzeba będzie skupiać się na konkretnych, maksymalnie **zautomatyzowanych** funkcjach.

Pomogą w tym narzędzia takie jak:

1. **Strona WWW** o charakterze informacyjnym. Pomijam tu celowo kwestie techniczne, jaki ma to być system CMS, hosting, domena itd. Najważniejsze, żeby była ona zaprojektowana w sposób, który prowadzi użytkownika do celu.

Przykładowo, zakładamy, że mamy dwa cele:

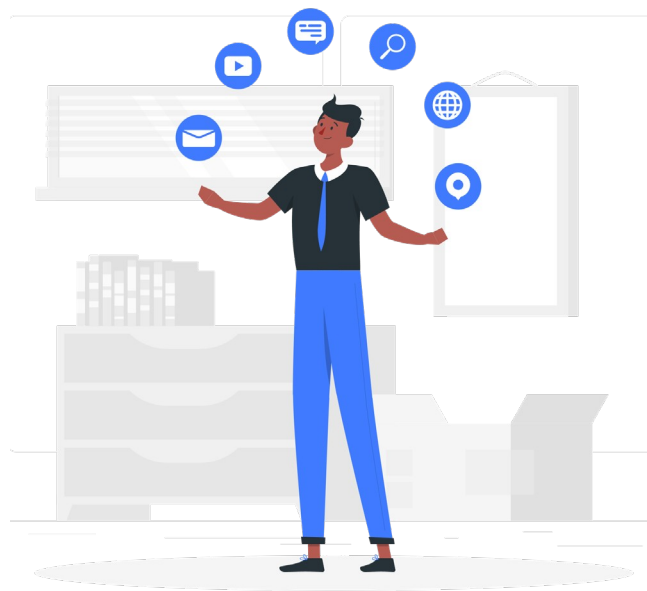
- a) wypełnienie formularza wyceny
- b) pozostawienie numeru telefonu

Przy takich celach strona musi być zbudowana w konkretny sposób. Ekspozycja linków prowadzących do strony z formularzem wyceny czy możliwość zostawienia swojego numeru telefonu muszą być widoczne, a przyciski CtA (Call to action – nawołanie do działania) muszą być łatwe do zlokalizowania dla odwiedzającego na każdej podstronie serwisu. Zwykle wystarczy się skupić na prostych metodach, aby osiągać wyznaczone cele.

2. **Chat z funkcjami AI** – aktualnie narzędzia AI mogą w dużej mierze przejąć komunikację z Twoimi odbiorcami i odpowiednio wyszkolone robią to naprawdę dobrze. Umówmy się, zwykle pytania jakie artykułują klienci są bardzo podobne. Chat samodzielnie odpowiada na te powtarzające się pytania zdejmie z Ciebie tę niewdzięczną rolę. Część rozwiązań potrafi samodzielnie nauczyć się tych odpowiedzi na podstawie treści Twojej strony WWW, oczywiście o ile są one wyczerpujące.
3. **Formularz wyceny** – zaprojektowany tak, aby maksymalnie ułatwiał wycenę projektu lub wręcz sugerował widełki takowej, aby zmaksymalizować liczbę zapytań, które mają potencjał i odrzucić te, które nie wpisują się np. w Twoje ramy cenowe czy czasowe. To także proste rozwiązanie, które, dobrze zaprojektowane, zadziała niczym sito i zaoszczędzi Ci ogrom czasu na komunikację, która już na starcie nie ma szans na konwersję, a zostawi tylko perspektywiczne tematy.
4. **Kalendarz** z dostępnymi terminami konsultacji i możliwością ich rezerwacji. Specyfika branży budowlanej sprawia, że takie rozwiązanie mocno uporządkuje Twoje działania. Możesz zdecydować jakie terminy są dla Ciebie dogodne, a klient zyskuje swobodę w wybo-

rze z kilku dostępnych możliwości. Kolejna sytuacja typu win-win.

5. **Formularz do oddzwania** – zapewne dużo pracujesz w terenie, więc nie masz raczej czasu na ciągłe rozmowy. Odpowiednio zaprojektowany formularz z możliwością wyboru dogodnej dla Ciebie i klienta pory na oddzwonienie na pewno Cię odciąży. Proste i skuteczne rozwiązanie.
6. **Wirtualna centrala** – alternatywa do wcześniej wspomnianego formularza. Centrala, która umożliwia tworzenie scenariuszy zachowania. Ktoś dzwoni na Twój numer, a w momencie, gdy nie możesz rozmawiać określasz co ma się dzieć. Możesz taką osobę przekierować na inny numer, poinformować o tym, że oddzwonisz tak szybko jak to możliwe lub utworzyć scenariusz, w którym dzwoniący wybierając odpowiednie pozycje z menu uzyska informacje na temat Twojej oferty, stawek czy najbliższego wolnego terminu. Proste i tanie rozwiązanie, które z jednej strony zapobiega utracie potencjalnych klientów,



a z drugiej zdejmuje z Ciebie bardzo dużo czasochłonnych rozmów. Poza tym słyszana podczas dzwonięcia zapowiedź nadaje dużo bardziej profesjonalny charakter Twojej firmie

7. **Automatyzacja działań marketingowych – remarketing**. Najprostsza i bardzo przydatna automatyzacja, jeśli nie prowadzisz innych działań marketingowych. Klienci zwykle nie podejmują decyzji od razu, a Ty masz okresy wzmożonej pracy i te, gdzie zapewne przydałoby się więcej zleceń. Remarketing pozwala dotrzeć z reklamą do tych osób, które już na

Twojej stronie były, a więc jest spora szansa, że mogą być nadal zainteresowane tematem. W okresach, gdy zapotrzebowanie na zlecenia wzrasta, możesz uruchomić prostą kampanię remarketingową i dotrzeć do tych osób, przypomnieć się im ze swoją ofertą.

8. **TikTok** – moje doświadczenia pokazują, że coraz więcej specjalistów z branż takich jak choćby budowlana, angażuje się w działania pokazujące ich codzienną pracę. Ta transparentność buduje zaufanie, a to przekłada się na znaczący wzrost zainteresowania daną marką czy konkretnym specjalistą. Dlatego też narzędzie, a konkretnie aplikacja jaką jest TikTok, znalazła się na liście. Historie sukcesu pokazują, że nie trzeba profesjonalnego

sprzętu, oświetlenia i zaawansowanej post-produkcji, często jest wręcz przeciwnie, pokazując swoją codzienność, zaangażowanie i zjednasz sobie wielu potencjalnych klientów.

## Podsumowanie

Oczywiście to tylko przykładowe narzędzia i scenariusz dla konkretnej branży, ale pokazujący jak proste rozwiązania pomagają zaistnieć i efektywnie działać online. Pamiętaj, że jest wiele sposobów, aby ułatwić sobie życie za pomocą odpowiednio dobranych rozwiązań technologicznych. Ważne, aby potrafić patrzeć na działania online jako uzupełniającą się całość, która ma logiczny ciąg i służy konkretnym celom.



Marcin Szczur, Autopay



Autopay działa od 1999 r. jest jedną z największych spółek technologiczno-finansowych w Polsce. Świadczy usługi dla sektora finansowego, telekomunikacyjnego i e-commerce. Jako pierwsza w Polsce, wprowadzała na rynek doładowania telefonów komórkowych online, szybkie płatności za rachunki przez Internet, system BlueCash, czy płatności online na autostradach. Z usług Autopay korzysta ok. 10 mln klientów.

## Jak skutecznie sprzedawać na platformach sprzedażowych?

**Rozwój platform marketplace, czyli miejsc zrzeszających wielu internetowych sprzedawców, jest istotnym motorem rozwoju e-commerce, i to nie tylko w Polsce. Zarówno osoby myślące o otwarciu internetowego biznesu, jak i te sprzedające już swoje produkty w sieci, powinny korzystać z potencjału, jakie daje to rozwiązanie.**

Prezentowanie swojej oferty na platformach marketplace ma liczne zalety. Możliwe staje się nie tylko dotarcie do ogromnej bazy nowych odbiorców, ale to także sposób na ograniczenie wydatków, których, szczególnie na etapie zakładania firmy, nie brakuje. Co ważne, duża część kupujących kieruje się od razu bezpośrednio na konkretną platformę marketplace traktując ją jako wyszukiwarkę produktów.

Konsumenci wybierają platformy sprzedażowe głównie ze względu na wygodę i możliwość prostej finalizacji transakcji. Pozwalają na to choćby tzw. płatności koszykowe - kupujący dodaje do swojego koszyka kilka produktów pochodzących od różnych sprzedawców i może za nie zapłacić zlecając jedną wygodną płatność. Ponadto, dla każdego produktu może wybrać inną formę dostawy. To duże ułatwienie, szczególnie przy większych zakupach.

Ważna jest też wiarygodność samych platform. Kupujący nie zawsze są przekonani do zakupów w małych, nieznanym im sklepach internetowych. Darzą zaufaniem znane marki z ugruntowaną pozycją na rynku. Dlatego wiele firm online zaczyna od

pozyskiwania klientów najpierw za pośrednictwem platform sprzedażowych, a dopiero w kolejnym etapie przyzwyczajają ich do bezpośrednich zakupów w swoim sklepie.

Oczywiście są też wady sprzedaży na marketplace'ach - należy wziąć pod uwagę koszt prowizji od sprzedaży (sięgający najczęściej od kilku do kilkunastu proc. wartości transakcji), a także ogromną konkurencję. Mając własny sklep mamy pełen dostęp do analityki, co umożliwi bieżące reagowanie i modyfikowanie działań stymulujących sprzedaż. W przypadku platform jest on ograniczony.

### Najpopularniejsze platformy

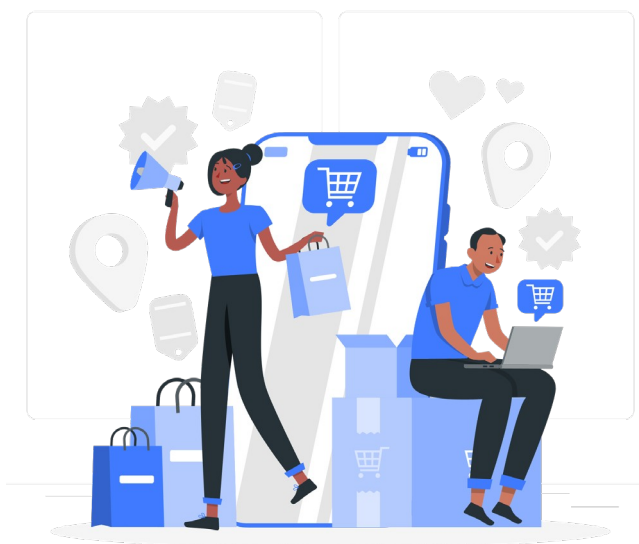
Według globalnych szacunków, 100 najpopularniejszych platform marketplace w 2022 r. urosła o 2,9 proc. rok do roku. Łączna wartość towarów sprzedanych w tym okresie wyniosła 3,2 biliona dolarów. Rynek jest zatem olbrzymi i wciąż się rozwija.

Być może trudno w to uwierzyć, ale historia platform zaczęła się już prawie 30 lat temu, kiedy to na



rynku pojawili się dzisiejsi giganci – eBay oraz Amazon. W 1999 r. na rynek weszła grupa Alibaba z własną platformą sprzedażową. W tym samym roku zadebiutowało polskie Allegro, które dziś jest liderem wśród marketplace'ów w naszym kraju jednak pojawiają się nowe rozwiązania dla sprzedających, które stanowią alternatywę dla Allegro.

W marcu 2020 roku, tuż na początku globalnej pandemii, pojawił się nowy gracz na polskim rynku e-commerce – platforma Erli. Czas wejścia na rynek wydaje się idealny, gdyż wraz z ograniczeniami związanymi z pandemią, wzrosło zainteresowanie zakupami internetowymi. Erli szybko zyskał na popularności, szczególnie po wprowadzeniu swojej aplikacji mobilnej w sierpniu 2023 roku, która w ciągu zaledwie czterech miesięcy zanotowała ponad 400 tysięcy pobrań. To imponujący wynik, który świadczy o dużym zainteresowaniu Polaków nowymi rozwiązaniami w zakresie zakupów online.



Ciekawe jest to, jak Erli wpisuje się w krajobraz polskiego e-commerce, zdominowanego dotąd przez giganta jakim jest Allegro. Obecność Erli na rynku nie tylko wprowadza zdrową konkurencję, ale także otwiera nowe możliwości dla sprzedawców, którzy teraz mają więcej opcji do wyboru przy decydowaniu, gdzie sprzedawać swoje produkty. Warto zwrócić uwagę na fakt, że konkurencja może przyczynić się do wzrostu jakości usług, co ostatecznie przynosi korzyści zarówno kupującym, jak i sprzedającym.

Platformy sprzedażowe można podzielić na ogólnobranżowe (np. Erli czy Amazon) i wyspecjalizowane w konkretnej branży (np. Zalando czy Homebook). Są też specjalne strefy dla zewnętrznych sprze-

dawców udostępniane przez duże sklepy (np. tak działa Empik).

Niemal w każdym europejskim kraju, marketplace'y są jednymi z najpopularniejszych miejsc do realizowania zakupów online. Przykładowo Niemcy korzystają głównie z Amazona i lokalnego Otto.de, Czesi z czeskiego marketplace'a Aukro.cz, a Skandynawowie z Zalando.

Najczęściej spotykanym sposobem rozliczenia sklepu z platformą jest model prowizyjny. Rzadziej jest to system opłat za wstawione ogłoszenie. Niektóre platformy pobierają obie z tych opłat, a część również dodatkowe. Zwykle sklep płaci prowizję dopiero w momencie sprzedaży produktu. To wygodny i uczciwy sposób, który nie naraża sprzedawcy na koszty, kiedy nie dojdzie do sprzedaży. Nie ponosi więc żadnego ryzyka związanego z tym, że klient rozmyśli się w trakcie zakupów i do transakcji nie dojdzie.

## **Płatności online ważnym elementem dla kupujących**

Sprzedaż za pomocą większości platform sprzedażowych charakteryzuje łatwa obsługa zamówień i możliwość skorzystania z szybkich płatności. Warto pamiętać, że oferowanie klientom różnorodnych opcji płatności online to ważny aspekt, który może znacząco zwiększyć konwersję.

Każdy z europejskich rynków ma także swoją specyfikę, jeśli chodzi o preferowane formy płatności. W krajach niemieckojęzycznych preferowane są choćby płatności odroczone, a w krajach skandynawskich - karty lub własne systemy płatności mobilnych (np. w Danii popularny jest system MobilePay, a w Szwecji - Swish).

Sprzedając za pośrednictwem marketplace'ów trzeba pamiętać o oferowaniu różnorodnych metod płatności: kart kredytowych, przelewów bankowych, portfeli cyfrowych jak ApplePay czy GooglePay oraz lokalnych płatności mobilnych (jak polski BLIK). Warto też zadbać o umożliwienie płatności odroczonej i ratalnej. To doskonały sposób na zachęcenie klientów do większych zakupów. Przyjęcie tej opcji pozwala klientom łatwiej rozłożyć koszty na kilka tygodni, czy miesięcy, co może znacząco wpłynąć na zwiększenie przeciętnej wartości koszyka.

Zasada jest prosta - im bardziej różnorodne opcje metod płatności, tym większa wygoda zakupów dla klientów.

### **Omnichannel najlepszym wyjściem?**

Większa liczba kanałów sprzedaży to z jednej strony więcej potencjalnych klientów, ale z drugiej - więcej czasu koniecznego, by śledzić wszystkie procesy. Wyjściem może być wybranie jednego lub dwóch dodatkowych kanałów. To przełoży się na większą kontrolę nad sprzedażą.

Coraz częściej oprogramowania e-commerce umożliwiają szybką integrację z marketplace'ami. To spore ułatwienie, a także kolejna szansa - w końcu obecność na marketplace (np. Amazonie czy eBay) to również możliwość wyjścia ze sprzedażą poza granice Polski. Należy jednak pamiętać, że choć obecność na Allegro czy Amazonie może być istotnym elementem strategii omnichannel sklepu, to nie warto opierać sprzedaży wyłącznie na tych serwisach.

### **O co zadbać stawiając na platformę marketplace?**

- **Sprawny kontakt z klientem:** Istotną rolę odgrywają publikowane opinie użytkowników, które mogą przekładać się na decyzje zakupowe. Pozwalają budować wiarygodność i renomę.
- **Dobrze wyeksponowana oferta:** Na marketplace istotne są dobrze pozycjonujące opisy i przyciągające uwagę fotografie.
- **Wykorzystanie dostępnych formatów reklamowych:** Umożliwiają one eksponowanie produktów na stronie głównej i stronie kategorii oraz szybsze pojawianie się w wynikach wyszukiwania danej platformy.
- **Spójność:** Jeśli prowadzimy już sklep internetowy i chcemy sprzedawać również na marketplace, warto zadbać o spójność treści, które umieszczamy na stronie i na platformie. Dostępność, a także szczegóły oferty powinny prezentować się tak samo.

## Rozdział 5.

# Jak poprawić korzystanie z Fakturowni?



# Integracja z KSeF



## Alicja Nikodem, Fakturownia

Fakturownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Fakturownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

## Dostosowanie Fakturowni do KSeF

Wprowadzenie KSeF (Krajowego Systemu e-Faktur) to istotny postęp w usprawnieniu i zautomatyzowaniu procesu wystawiania, przesyłania i archiwizowania faktur w formie elektronicznej. Dostosowanie Fakturowni do KSeF jest kluczowym krokiem w procesie adaptacji przedsiębiorstw do zmieniających się standardów i wymogów w zakresie fakturowania elektronicznego.

### Co to jest KSeF?

Krajowy System e-Fakturowania (KSeF) to projekt Ministerstwa Finansów w Polsce, który modernizuje proces wystawiania, odbierania i przetwarzania faktur. System ma na celu ustrukturyzować schemat oraz przechowywanie faktur, a tym samym zwiększyć efektywność i przejrzystość w obszarze dokumentów finansowych, zarówno dla przedsiębiorstw, jak i organów publicznych.

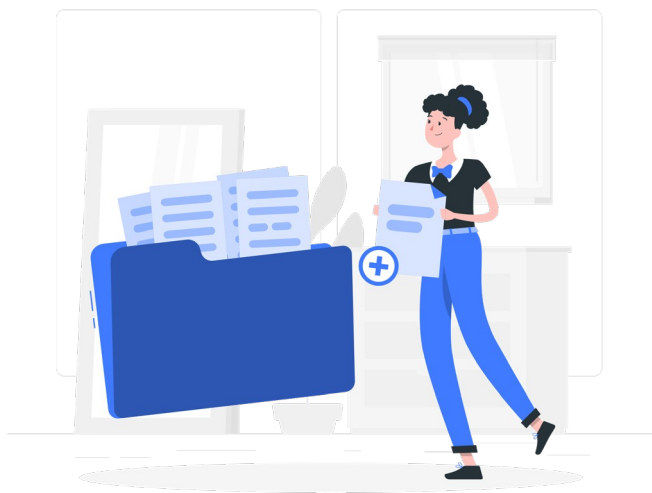
KSeF zakłada elektroniczne przesyłanie faktur w postaci ustrukturyzowanych plików XML pomiędzy kontrahentami oraz przechowywanie dokumentów w sposób zgodny z wymaganiami prawnymi. Korzystanie z tego systemu stanie się obowiązkowe od 1 lipca 2024 roku dla czynnych podatników VAT oraz od 1 stycznia 2025 roku dla podatników zwolnionych podmiotowo oraz przedmiotowo z VAT (nievatowców).

### Fakturownia a KSeF

Fakturownia, jako program do wystawiania faktur online, szybko i skutecznie reaguje na najnowsze wymogi prawne dot. dokumentów księgowo-finansowych, w tym przystosowanie się do KSeF. Kompatybilność tych narzędzi ma ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw, ponieważ umożliwia zachowanie ciągłości operacji biznesowych, jednocześnie spełniając nowe przepisy dotyczące fakturowania elektronicznego.

Już w 2022 w systemie pojawiła się prosta integracja nazwana jako KSeF XML (dostępna w zakładce Aplikacje/Dodatki), która pozwala każdemu klientowi Fakturowni na wyeksportowanie i pobranie pliku ustrukturyzowanej faktury w postaci XML. Był to pierwszy krok w stronę integracji obu systemów.

Dostosowanie Fakturowni do KSeF to nie lada wyzwanie, ponieważ użytkownicy oprogramowania chcą niezmiennie korzystać z funkcjonalności programu do wystawiania faktur elektronicznych, jednocześnie mając świadomość, że wystawiane dokumenty są w pełni zgodne z wymaganiami nowego systemu. Mając to na uwadze, zespół Fakturowni pracuje nad pełną integracją obu systemów poprzez API. Dzięki temu, w pierwszym kwartale 2024 r. klienci Fakturowni zyskają nową integrację, pozwalającą na automatyczną wysyłkę, jak i odbiór dokumentów z KSeF.



Automatyczna integracja Fakturowni z KSeF pozwoli na zachowanie ciągłości operacji biznesowych. Po zautoryzowaniu przez profil zaufany, połączenie między Fakturownią a KSeF będzie działać w tle, umożliwiając automatyczne wysyłanie nowych faktur i zbieranie informacji o wydatkach bez konieczności manualnych działań. Dzięki temu, przedsiębiorcy mogą wciąż wystawiać faktury oraz przechowywać dokumenty sprzedaży i wydatki w Fakturowni.

Integracja ta nie tylko przyczynia się do oszczędności czasu, eliminując potrzebę ręcznej interwencji i przyspieszając cały cykl operacyjny, ale także minimalizuje ryzyko popełnienia błędów, co jest kluczowe w dynamicznym środowisku biznesowym.

### **Zalety integracji Fakturowni z KSeF**

Integracja Fakturowni z KSeF to przede wszystkim krok w kierunku automatyzacji, efektywności i zgodności dokumentów z przepisami prawnymi. Powiązanie obu systemów niesie za sobą szereg korzyści.

Dzięki zautomatyzowaniu wysyłki faktur, nie ma potrzeby ręcznego przesyłania i odbierania danych. Przekazywane do KSeF dokumenty otrzymują swój unikalny numer, który również zostanie zaciągnięty do Fakturowni. Pozwoli to wyeliminować konieczność ręcznego przepisywania danych.

Integracja zakłada także bezpieczną autoryzację, która umożliwi zgodne z przepisami przesyłanie faktur elektronicznych do KSeF bez konieczności korzystania z zewnętrznych narzędzi czy portali. Wszystko odbywa się w obrębie jednego systemu i nie trzeba korzystać z niepewnych pośredników.

Na liście faktur w Fakturowni pojawi się dodatkowa kolumna „Status KSeF”, w której użytkownicy na żywo zobaczą status wysłanych dokumentów. Firma będzie mogła monitorować proces przekazywania danych, nadane numery KSeF oraz ewentualne braki na wysłanych fakturach.

### **Wyzwania i adaptacja**

Jednym z głównych wyzwań integracji z KSeF, nie tylko dla Fakturowni, ale także dla przedsiębiorstw i innych programów związanych z dokumentacją finansową firmy jest konieczność pełnej zgodności z nowymi wymogami. Wymusza to ciągłe dostosowywanie się do aktualizacji i zmian w systemie, aby zapewnić, że wszystkie funkcje i procedury w programie są zgodne z wymaganiami.

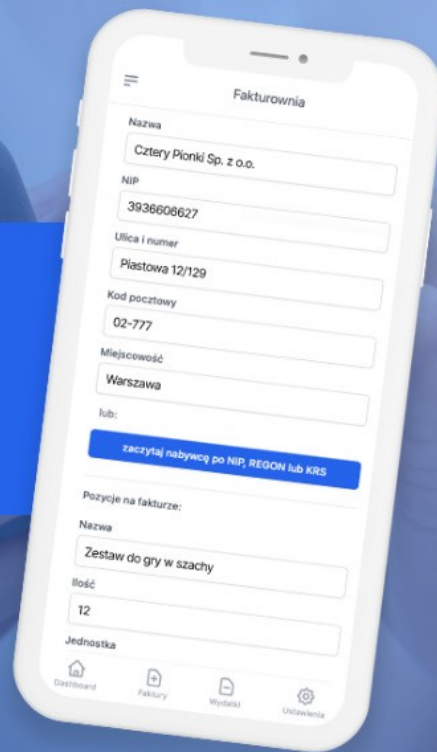
Adaptacja z KSeF to też nie lada wyzwanie dla polskich przedsiębiorstw, ponieważ wymaga odpowiedniej edukacji w zakresie nowych funkcji oraz procedur związanych z fakturowaniem elektronicznym. Jest to czasochłonny proces, który wymaga współpracy pomiędzy twórcami oprogramowania, właścicielami firm i księgowymi, aby zapewnić płynne przejście do nowej rzeczywistości z e-fakturami.

### **Podsumowanie**

Dostosowanie się do KSeF to nieodzowny krok dla przedsiębiorstw, w celu zachowania zgodności z aktualnymi przepisami dotyczącymi e-fakturowania. Program Fakturownia i narzędzie do integracji, jakie oferuje, może pomóc każdej firmie w usprawnieniu i zautomatyzowaniu procesów finansowych, minimalizując przy tym ryzyko błędów oraz niezgodności z prawem.

Aplikacja mobilne

# Wystawiaj faktury gdziekolwiek jesteś



Ewelina Helbrecht, Fakturownia

Fakturownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Fakturownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

## Korzystaj z Fakturowni z dowolnego miejsca - Aplikacja mobilna

Czy wiesz, że Fakturownia posiada własną aplikację mobilną? Tak, tak zgadza się, to znaczy, że możesz wystawiać dokumenty gdziekolwiek jesteś!

### Pozwól sobie na swobodę zarządzania finansami zawsze i wszędzie!

W dzisiejszym dynamicznym świecie, nie pozwól, aby ograniczenia czasu czy miejsca wpływały na kontrolę nad swoimi finansami. Dzięki aplikacji mobilnej Fakturowni, możesz mieć pełną kontrolę nad fakturami i wydatkami dosłownie w zasięgu ręki.

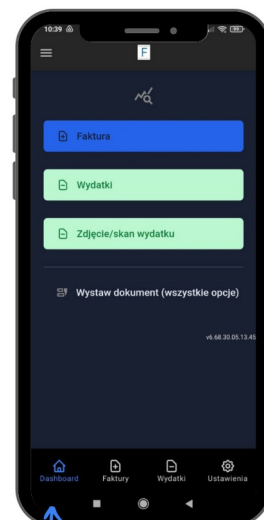
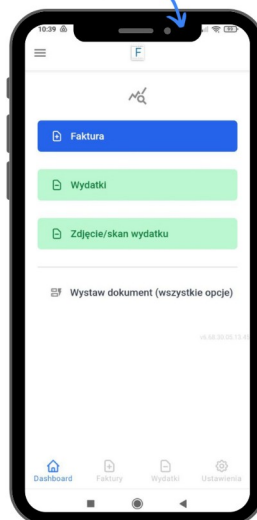
Fakturownia to prosta i szybka w obsłudze aplikacja do fakturowania i podstawowej księgowości. Niezależnie od tego, czy jesteś w biurze, w trasie, czy w terenie, dzięki Fakturowni możesz w 30 sekund wystawić fakturę bez użycia komputera.

### Aplikacja, która jest zawsze pod ręką

Nowa mobilna aplikacja Fakturowni umożliwia nie tylko wygodne wystawianie faktur, ale także śledzenie bieżących wydatków za pomocą zdjęcia dokumentu. Możesz tworzyć nowe faktury, wysyłać

je bezpośrednio z aplikacji lub pobierać w formacie PDF. To także doskonały sposób na śledzenie stanu finansów z dowolnego miejsca na świecie. Aplikacja jest dostępna zarówno na telefony z systemem Android, jak i iOS.

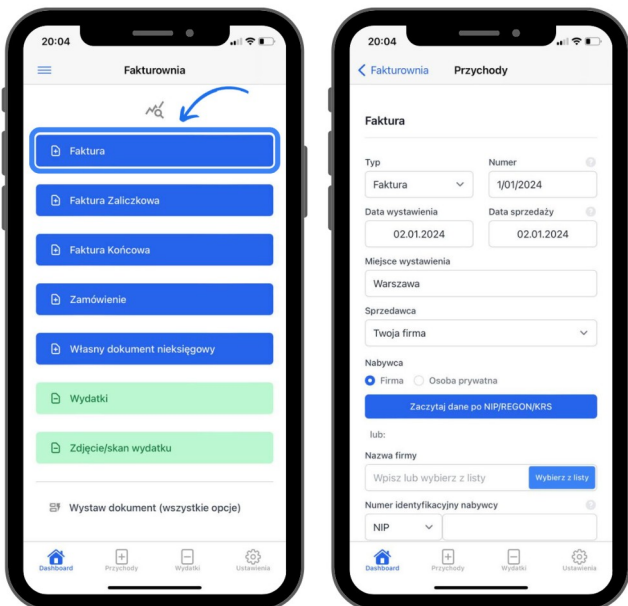
Tryb jasny



Tryb ciemny

## Co oferuje nowa aplikacja mobilna Fakturowni?

Aplikacja mobilna Fakturowni jest stale rozbudowywana o nowe opcje, aby docelowo w pełni spełnić oczekiwania jej użytkowników. Natomiast już w chwili obecnej oferuje naprawdę szeroki wachlarz praktycznych funkcjonalności, takich jak:



1. **Intuicyjny interfejs** umożliwiający wystawienie faktury z telefonu w mniej niż 30 sekund.
2. **Faktury wielojęzyczne** z automatycznym przeliczaniem waluty zgodnie z kursem NBP.

3. **Łatwa integracja z kontem na Fakturownia.pl**, dostęp do zaawansowanych opcji oraz ustawień konta.
4. **Zdjęcia faktur kosztowych** za jednym kliknięciem i możliwość wysłania dokumentów bezpośrednio z aplikacji.
5. **Dostęp do różnych typów dokumentów księgowych** i przejrzyste statystyki ilustrujące sprzedaż.
6. **Obsługa wielu kont**, zakładanie nowych, wybór abonamentu oraz opłacanie konta w Fakturownia.pl.

## Aplikacja mobilna Fakturowni – nowy rozdział w zarządzaniu finansami!

Aplikacja mobilna umożliwia rejestrację, logowanie a także płatność za abonament. Dodatkowo dla nowych użytkowników pierwsze 30 dni są darmowe! Dzięki temu możesz przetestować pełną funkcjonalność zarówno na swoim komputerze jak i aplikacji mobilnej.

Niech aplikacja mobilna Fakturowni stanie się Twoim niezbędnym narzędziem w codziennym biznesowym życiu. Oferuje ona łatwość, szybkość i pełną kontrolę nad finansami, gdziekolwiek się znajdujesz. Zainstaluj aplikację na swoim smartfonie i ciesz się swobodą zarządzania swoimi finansami!

[Dowiedz się więcej o aplikacji mobilnej Fakturowni!](#)

# Moduł do wydruków fiskalnych



Ewelina Helbrecht, Faktuownia

Faktuownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Faktuownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

## Paragony w jednym miejscu z fakturami - - Fiskator do wydruków fiskalnych

Przedsiębiorcy powszechnie używają kas fiskalnych do rejestrowania sprzedaży. Obowiązek posiadania kasy wynika z przepisów dotyczących sprzedaży na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej (art. 111 ust. 1 ustawy o VAT).

### Drukarka fiskalna - co to jest?

Drukarka fiskalna to zaawansowane urządzenie, które służy do drukowania paragonów oraz rejestrowania towarów w wbudowanej pamięci sprzedaży. Wskazana jest zwłaszcza dla większych miejsc sprzedaży.

W sytuacji, gdy firma zarządza magazynem i dokonuje sprzedaży poprzez wystawianie paragonów lub faktur, drukarka fiskalna umożliwi śledzenie stanu magazynowego w czasie rzeczywistym. To kluczowe dla efektywnej kontroli rozchodu towaru.

Warto jednak zauważyć, że drukarki fiskalne są droższe niż kasy fiskalne i występują w różnych typach, dostosowanych do różnych potrzeb. Mogą to być mniejsze urządzenia (do ok. 100 paragonów/

dzień), odpowiednie dla mniej uczęszczanych punktów sprzedaży, urządzenia pośrednie (do ok. 400 paragonów/dzień), nadające się do restauracji czy innych miejsc o średnim obrocie, a także największe urządzenia (do ok. 1000 paragonów/dzień), które mogą pracować bez przerwy, na przykład w przypadku stacji benzynowych.

Warto podkreślić, że drukarki fiskalne nie tylko drukują paragony, ale także inne dokumenty, takie jak faktury, bilety, kupony czy grafiki, co czyni je wszechstronnym narzędziem do obsługi punktów sprzedaży.

### Kasa fiskalna a drukarka fiskalna

Szczegółowe wytyczne dotyczące kas fiskalnych znajdują się w rozporządzeniu określającym kryteria techniczne, którym muszą odpowiadać te urządzenia. Przed rozpoczęciem ewidencjonowania, kasa musi zostać zafiskalizowana zgodnie z przepisami.

Fiskalizację przeprowadza serwisant, który ustawia kasę w tryb fiskalny. Od tego momentu na kasie



fiskalnej podatek rejestruje zrealizowaną sprzedaż. Kasa jest samodzielnym, niezależnym urządzeniem, na którym każdorazowo przedsiębiorca ręcznie wystawia paragon.

Obok kas, funkcjonują również drukarki fiskalne, bardziej rozbudowane urządzenia przeznaczone do większych miejsc sprzedaży. Drukarki fiskalne pozwalają na kontrolowanie stanu magazynowego w programie sprzedażowym.



Drukarka fiskalna musi być połączona z komputerem i skonfigurowana z odpowiednim programem sprzedażowym. Dzięki temu generowanie paragonu fiskalnego lub faktury może odbywać się automatycznie, na przykład na podstawie zeskanowanych kodów kreskowych asortymentu. Możliwe jest również wygenerowanie dokumentu w aplikacji, a następnie zafiskalizowanie go przez wydruk na drukarce fiskalnej. Do tego służy Fiskator.

## Fiskator

Fiskator to moduł do drukarek fiskalnych, który ułatwia sprzedaż, umożliwiając bezpośredni druk paragonów i faktur z programu do fakturowania Fakturownia.pl.

Moduł jest zgodny z systemami Windows, macOS, Linux, współpracuje z drukarkami pracującymi na protokole Thermal lub Posnet. Jego zaletą jest możliwość instalacji na wielu stanowiskach i połączenia z kontem więcej niż jednej drukarki oraz generowanie dokumentów z różnych miejsc niż fizyczna lokalizacja drukarki. Fiskator jest aktywowany w ustawieniach konta Fakturowni. Wydruk paragonu można zlecić dla pojedynczego dokumentu, lub grupowo zaznaczając paragony na liście dokumentów.

## Fiskator a sprzedaż online

Jeśli posiadasz integracje ze sklepami internetowymi i paragony na koncie w Fakturowni, to wystawiane są one automatycznie. Fiskator, dzięki integracji z drukarką fiskalną znacznie przyspieszy fiskalizację sprzedaży. W przypadku kasy fiskalnej, każdy z paragonów należałoby wystawić na niej ręcznie. Posiadając moduł Fiskator i drukarkę fiskalną, wydruk fiskalny można zlecić zaznaczając wystawione wcześniej dokumenty, bez potrzeby ręcznego przepisywania danych.

Zachęcamy do bezpłatnego testowania naszego oprogramowania przez 30 dni, rejestrując się na stronie: <https://fakturownia.pl/drukarki-fiskalne>

# Automatyzacje i przyspieszenie procesów



Alicja Nikodem, Fakturownia

Fakturownia to popularny system do fakturowania, obsługiwany codziennie przez ponad 250 tysięcy przedsiębiorców. Program z wachlarzem funkcji, takich jak wystawianie faktur, zarządzanie magazynem, dostępem do księgowości online, czy integracjami e-commerce. Fakturownia wyróżnia się prostym interfejsem, a dzięki modelowi SaaS, możesz swobodnie korzystać z programu na dowolnym urządzeniu i z każdego miejsca.

## Automatyzacje i przyspieszenie procesów - Appstore - integracja i automatyzacje

Automatyzacje, integracje i przyspieszanie procesów odgrywają kluczową rolę w prowadzeniu biznesu współczesnego świata. Aby wprowadzać różnorodne optymalizacje, firmy z różnych sektorów coraz częściej sięgają po narzędzia informatyczne, korzystając przy tym ze sklepów aplikacji, potocznie nazywanymi appstore'ami oraz marketplace'ami.

### Czym jest sklep aplikacji, appstore, marketplace?

Appstore to pojęcie, które w pierwszej kolejności kojarzy nam się ze sklepami aplikacji mobilnych, gdzie możemy znaleźć szeroki wybór produktów tworzonych przez różnych dostawców. Jednak sklepy aplikacji to nie tylko rozwiązania mobilne, a również działające jako część większego programu/narzędzia miejsca, w których można uzyskać dostęp do różnorodnych integracji, aplikacji i rozwiązań biznesowych.

### Integracja oprogramowania i automatyzacje procesów

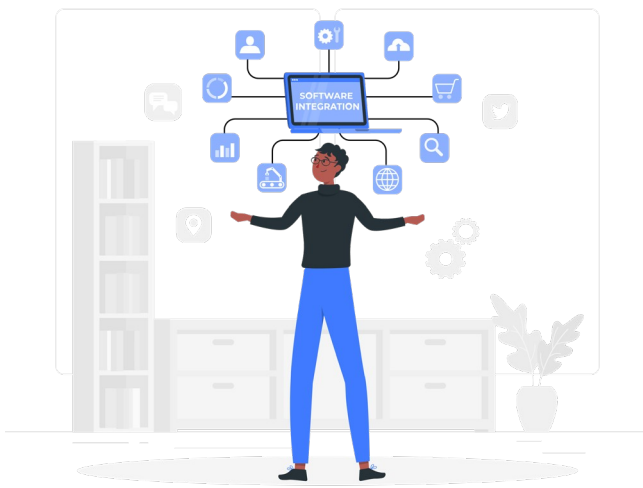
Integrowanie narzędzi i aplikacji pozwala firmom na tworzenie swego rodzaju ekosystemów w przedsiębiorstwie. Synchronizacje rozwiązań pozwalają na płynne przepływanie danych, wykorzystanie za-

sobów, eliminowanie konieczności ręcznego przepisywania danych i redukcja ryzyka błędów. To wszystko usprawnia procesy biznesowe, a dzięki temu pracownicy różnych działów mogą skupić się na bardziej wymagających zadaniach.

Automatyzacja to również kluczowy element w dążeniu do efektywności i oszczędności czasu w firmie. Wykorzystując narzędzia oferowane przez marketplace'y, przedsiębiorstwa mogą zautomatyzować zadania, które na co dzień wymagają interwencji ludzkiej. Może to obejmować proste czynności, takie jak wysyłanie powiadomień czy generowanie raportów, jak i bardziej skomplikowane procesy, na przykład automatyzację marketingu czy obsługę klienta. Automatyzacja procesów to nie tylko przyspieszenie i zachowywanie ciągłości działań, ale także redukcja kosztów, poprawa jakości usług i eliminacja ludzkich błędów.

## Automatyzacje, integracje i przyspieszenie procesów w Fakturowni

Prowadząc firmę w erze cyfrowej, gdzie tempo biznesu staje się coraz bardziej wymagające, przedsiębiorcy poszukują innowacyjnych narzędzi, które zautomatyzują i przyspieszą kluczowe procesy. Fakturownia, podążając za tymi potrzebami przedsiębiorstw, stworzyła moduł, dzięki któremu można połączyć swój program do wystawiania faktur z innymi platformami – jest to zakładka Aplikacje/Dodatki, która pełni rolę appstore. Jest to miejsce, gdzie przedsiębiorcy mogą znaleźć kluczowe integracje m.in. z bankami, sklepami e-commerce, programami księgowymi i innymi dodatkami, które znacząco usprawnią zarządzanie firmą.



### Integracje Fakturowni dzielą się na kilka kluczowych kategorii:

- **Integracje z bankami:** dzięki połączeniu Fakturowni z systemami bankowymi, przedsiębiorcy mogą przechowywać informacje o swoich transakcjach w jednym miejscu. Wgrywanie płatności i automatyczne oznaczanie dokumentów jako opłacone, eliminuje potrzebę ręcznej kontroli opłaty dokumentów.
- **Integracje z sklepami e-commerce:** integracje z platformami e-commerce pozwalają na błyskawiczne przesyłanie informacji o zamówieniach, a następnie wystawianie automatycznych dokumentów sprzedaży i ich wysyłkę do klientów.
- **Integracje z bramkami płatniczymi:** dzięki połączeniu Fakturowni z providerami płatności, transakcje online stają się proste. Kontrahent może bezpiecznie dokonać przelewu, a sprzedawca ma pewność, że pieniądze trafią na jego konto.

- **Integracje z systemami księgowymi:** dane finansowe, w tym faktury i koszty, mogą być eksportowane do odpowiedniego formatu, co przyspiesza i ułatwia prowadzenie księgowości.
- **Pozostałe dodatki:** finansowanie sprzedaży i zakupów, automatyczne SMSy, zarządzanie magazynem czy moduł obsługi kas fiskalnych to tylko niektóre z dodatków oferowanych przez Fakturownię. Każdy z nich ułatwia procesy sprzedażowo-finansowe w firmie.

### Wpływ integracji i automatyzacji na procesy biznesowe firm

Czy warto korzystać z integracji i automatyzacji? Niezależnie od branży i prowadzonego biznesu, zawsze warto rozważyć wprowadzenie systemu, który pozwoli na przyspieszenie działania chociażby jednego obszaru w firmie.

Usprawnienia w obszarze finansów eliminują rutynowe zadania, umożliwiając pracownikom skupienie się na bardziej strategicznych aspektach biznesu. Automatyzacje w obszarze danych wykluczają ryzyko popełniania manualnych błędów, przyczyniając się do dokładności i precyzji w operacjach. A dzięki samym w sobie integracjom, przedsiębiorcy mogą szybko dostosować się do zmian rynkowych i klientów, ponieważ informacje są bieżące i łatwo dostępne.

Oczywiście, wykorzystywanie automatyzacji i integracji nie jest pozbawione wyzwań. Wdrożenie wielu usprawnień jest bardzo czasochłonne, wymaga odpowiedniej konfiguracji. Ponadto zdarza się, że nie wszystkie systemy, z których korzysta przedsiębiorstwo są ze sobą kompatybilne, co może kreować wyzwania i trudności.

### Podsumowanie

Automatyzacje, przyspieszenie procesów i integracje stają się integralną częścią dzisiejszego nowoczesnego biznesu. Wprowadzanie usprawnień w ekosystem firmy otwiera drzwi do nowych możliwości optymalizacji działań przedsiębiorstw.

Dzięki zakładce Aplikacje/Dodatki, Fakturownia staje się centralnym punktem zarządzania różnymi aspektami działalności firmy. To efektywne narzędzie, które wspiera przedsiębiorstwa w dostosowaniu się do standardów biznesowych i przyspiesza ich rozwój.

## NASI PARTNERZY





Miłej lektury i powodzenia w biznesie w 2024 roku!

### **Zespół Fakturownia**

Masz pytania, wątpliwości? Napisz do nas: [info@fakturownia.pl](mailto:info@fakturownia.pl)

Obserwuj nas w mediach społecznościowych!

**in** <https://www.linkedin.com/company/fakturownia/>

**f** <https://facebook.com/fakturownia/>

**@** <https://www.instagram.com/fakturownia/>