



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Jak wygląda świat rzemieślnika – przedsiębiorcy w Polsce?

How is it to run a craft business in Poland?





'Imagine you are going out into a big field, you don't know what to do, whether you should be a craftsman, whether you should be a marketer, whether you should be a sales representative, or deal with accounting, and this is where the internal panic begins.'

DESIGNER, 32, ŁÓDŹ



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

“Wychodzimy na wielkie pole, nie wiemy co mamy robić, czy mamy być rzemieślnikiem, czy mamy być marketingowcem, czy mamy być przedstawicielem handlowym, czy mamy zajmować się księgowością. I tu zaczyna się wewnętrzna panika.”

PROJEKTANT, 32 LATA, ŁÓDŹ



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

“

Co skłoniło cię do
założenia firmy
opartej o
rzemiosło?

Why did you start a craft company?





'The reason that pushed me to set up a company was law. You do not need to register anything to be an entrepreneur.'

**INDUSTRIAL AND BRAND DESIGNER,
34, WARSAW**

'Independence, insurance, the ability to issue bills or invoices. Certainly, I was also thinking that I want to operate legally.'

PHOTOGRAPHER, 41, WARSAW



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

"Do założenia firmy zmusiło mnie prawo, bo żeby być przedsiębiorcą, nie trzeba niczego zakładać."

**PROJEKTANT PRZEMYSŁOWY
TWÓRCA MARKI, 34 LATA,
WARSZAWA**

Niezależność, ubezpieczenie, możliwość wystawiania rachunków bądź faktur. Na pewno też myślenie o tym, żeby działać legalnie.

FOTOGRAFKA, 41 LAT, WARSZAWA



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

“

Co jest
największym
wyzwaniem dla
twojej firmy?

What is the biggest challenge for your
craft company?





'Consumers are used to the fact that the price is only the direct cost of a the product, but in fact it is the cost of the material, the time of the person who produced it, the cost of storage, plus marketing support. My problem is that I do not know how to price my products well enough to avoid a situation when I have to close my company.'

BASKET WEAVER, 27, ŁÓDŹ

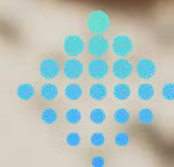


StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

“Konsumenci są przyzwyczajeni do tego, że cena to jest koszt produktu, a tymczasem to też koszt materiału, czas osoby, która to wyprodukowała, koszt przechowywania, obsługi marketingowej. Ja mam problem, żeby dobrze wycenić moje produkty, żebym za chwilę nie musiała tej firmy zamykać.”

WIKLINIARKA, 27 LAT, ŁÓDŹ

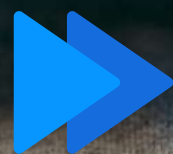


StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Jakich umiejętności
chcesz się nauczyć,
żeby dalej rozwijać
swój biznes?

What skills would you like to learn to better
your craft business?



”

'More than courses, I need an advisor who, in my situation, with my needs, would think what to do, how to transform my brand, because covid has changed a lot. I need an individual consultation, where we would talk about how to create a brand, marketing, communication with the client and pricing of my products.'

**PHOTOGRAPHER, KNITTER, 33,
GDYNIA**



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Bardziej niż szkoleń, potrzebuję konsultacji z doradcą, który w mojej sytuacji, z moimi potrzebami pomyślałby co zrobić, jak przekształcić moją markę, bo covid zrobił swoje. Potrzebuję indywidualnej porady, gdzie rozmawialibyśmy o tym, jak stworzyć markę, o marketingu, o komunikacji z klientem i wycenianiu swoich rzeczy.

**FOTOGRAFKA, DZIEWIARKA, 33
LATA, GDYNIA**



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Jaki model biznesu przyjęła twoja firma?

What is the business model of your
company?





'I did not create my business model consciously, but the idea of sustainability – that I would not strive to maximize profit at all costs, or negotiate prices with the women who list things in my shop was important to me. I will not squeeze everything out of them or myself. The market logic will not be as important as doing things well, in a manner that everyone involved in this shop feel okay, that they do not feel used and that they can create as much as it suits them.

**WEAVER, E-SHOP OWNER, 34,
GDAŃSK**



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

"To nie było świadome, że spisałam mój model biznesowy, ale idea zrównoważenia, że ja nie będę dążyć za wszelką cenę do maksymalizacji zysku ani też negocjować cen z kobietami, które u mnie wystawiają rzeczy, to było dla mnie istotne. Nie będę wyciskać wszystkiego, tak z nich, jak i siebie. Logika rynkowa nie będzie u mnie najważniejsza, najważniejsze jest to, żeby robić rzeczy dobrze i żeby wszyscy, którzy są zaangażowani w ten sklep mieli poczucie, że jest okej, że nie są wykorzystywani i żeby mogli tworzyć w takim wymiarze czasu, który im odpowiada."

**TKACZKA, WŁAŚCICIELKA SKLEPU
ONLINE, 34 LATA, GDAŃSK**

“



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Co doradzisz
osobom, które
myślą o własnej
firmie?

What would be your message to those who
want to start a craft business?





'Your passion for craft is your stronghold. In times of difficulties, it will help you remember why you are doing this and give you strength to continue. Reach out to specialists (lawyer, accountant, mentor) from the beginning. Think about getting a grant or subsidy for your company.'

'Before you start your company, make a pilot product and test your ideas. Don't be afraid to show your product to people.'

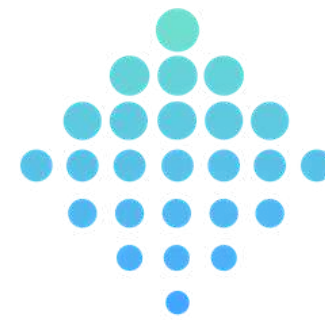


StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

"Twoja pasja do rzemiosła jest twoją twierdzą. W trudnych chwilach pomoże ci przypomnieć sobie, dlaczego to robisz i da ci siłę do kontynuowania. Od samego początku zasięgnij porady specjalistów (prawnika, księgowego, mentora). Pomyśl o uzyskaniu dotacji dla swojej firmy."

"Zanim założysz firmę, stwórz produkt pilotażowy i przetestuj swoje pomysły. Nie bój się pokazywać ludziom swojego produktu."



StartCraft

Craft Entrepreneurship Training

Badanie zostało przeprowadzone w ramach projektu StartCraft (Erasmus+), którego celem jest opracowanie i dostarczenie praktycznych szkoleń i narzędzi z zakresu przedsiębiorczości dla małych firm sektora rzemiosł.

Partnerzy: Belgia, Grecja, Hiszpania, Luksemburg, Polska, Włochy.

This research was conducted as part of StartCraft – Erasmus+ project whose objective is to develop and deliver practical entrepreneurship training and tools for small craft businesses.

Partners: Belgium, Greece, Italy, Luxembourg, Poland, Spain.



Erasmus+

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

