

PORADNIK DIETETYKA



MAKEMEDIET.COM

Program dla dietetyków



Wstęp

Poradnik dietetyka to zbiór artykułów wydany w formie ebooka, który jest dedykowany dietetykom, specjalistom żywienia, studentom oraz wszystkim innym, którzy prowadzą lub chcieliby rozpocząć działalność w branży dietetycznej.

Poradnik zawiera praktyczne porady i informacje dotyczące branży, biznesu i marketingu, które mogą być pomocne dla dietetyka na każdym etapie rozwoju jego działalności.

*Życzymy przyjemnej lektury,
Zespół Make Me Diet*

Spis treści

Branża dietetyczna w Polsce

- Regulacja zawodu dietetyka
- Jak i gdzie znaleźć pracę w zawodzie?
- Własny gabinet czy franczyza?
- Jak wyceniać swoją pracę?
- Dietetyk online jako praca przyszłości?

Niezbędne formalności

- Jak zarejestrować swój biznes
- Działalność nierejestrowana w praktyce dietetyka
- Etat i działalność - jak ze składkami?
- Jak finansować firmę?
- Co można wliczyć w koszty prowadzenia firmy?
- Czy dietetyk musi być VATowcem?
- Dietetyk a kasa fiskalna
- Jakie są koszty założenia gabinetu dietetycznego?

Marketing i zarządzanie

- Jak skutecznie prowadzić działania marketingowe? Praktyczne porady dla dietetyków
- Jak mądrze prowadzić firmę? Praktyczne porady
- Jak wydajnie pracować zdalnie?

Narzędzia do pracy

- Co powinien zawierać nowoczesny program dla dietetyków? Czyli jak świadomie wybrać najważniejsze narzędzie do pracy dietetyka
- Dlaczego program w chmurze jest lepszy niż program offline?

Branża dietetyczna w Polsce

Regulacja zawodu dietetyka

W przeciwieństwie do wielu krajów na świecie, w Polsce nie ma regulacji prawnej zawodu dietetyka. W praktyce każdy może prowadzić działalność związaną z poradami, niezależnie od tego, czy ma wykształcenie w tym kierunku.

Dietetyk w szpitalu

Pomimo tego, że nie ma regulacji prawnych zawodu dietetyka, istnieją rozporządzenia, które regulują kwestie zatrudnienia w placówkach publicznych.

Przykładem jest jest Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 lipca 2011 r. w sprawie kwalifikacji wymaganych od pracowników na poszczególnych rodzajach stanowisk pracy w podmiotach leczniczych niebędących przedsiębiorcami (Dz.U. Nr 151, poz. 896). Zgodnie z rozporządzeniem w publicznych szpitalach mogą być zatrudniane jedynie osoby z odpowiednim wykształceniem. Regulacje te nie obejmują zatrudnienia w sektorze prywatnym.

51	Starszy asystent dietetyki	<ul style="list-style-type: none"> – tytuł zawodowy magistra na kierunku dietetyka lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych w specjalności dietetyka obejmujących co najmniej 1784 godziny kształcenia w zakresie dietetyki i uzyskanie tytułu magistra, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych na kierunku technologia żywności i żywienia człowieka o specjalności żywienie człowieka i uzyskanie tytułu magistra lub magistra inżyniera na tym kierunku 	7 lat pracy w zawodzie dietetyka lub co najmniej stopień naukowy doktora z zakresu dietetyki
52	Asystent dietetyki	<ul style="list-style-type: none"> – tytuł zawodowy magistra lub licencjata na kierunku dietetyka lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych w specjalności dietetyka obejmujących co najmniej 1784 godziny kształcenia w zakresie dietetyki i uzyskanie tytułu magistra, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych na kierunku technologia żywności i żywienia człowieka o specjalności żywienie człowieka i uzyskanie tytułu magistra lub magistra inżyniera na tym kierunku 	5 lat pracy w zawodzie dietetyka
53	Młodszy asystent dietetyki	<ul style="list-style-type: none"> – tytuł zawodowy magistra lub licencjata na kierunku dietetyka lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych w specjalności dietetyka obejmujących co najmniej 1784 godziny kształcenia w zakresie dietetyki i uzyskanie tytułu magistra, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych na kierunku technologia żywności i żywienia człowieka o specjalności żywienie człowieka i uzyskanie tytułu magistra lub magistra inżyniera na tym kierunku 	3 lata pracy w zawodzie dietetyka
54	Starszy dietetyk	<ul style="list-style-type: none"> – ukończenie szkoły policealnej publicznej lub niepublicznej o uprawnieniach szkoły publicznej i uzyskanie tytułu zawodowego dietetyk lub dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie dietetyk lub ukończenie technikum lub szkoły policealnej i uzyskanie tytułu zawodowego technika technologii żywienia w specjalności dietetyka, lub tytuł zawodowy magistra lub licencjata na kierunku dietetyka, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych w specjalności dietetyka obejmujących co najmniej 1784 godziny kształcenia w zakresie dietetyki i uzyskanie tytułu magistra, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych na kierunku technologia żywności i żywienia człowieka o specjalności żywienie człowieka i uzyskanie tytułu magistra lub magistra inżyniera na tym kierunku 	3 lata pracy w zawodzie dietetyka

1	2	3	4
55	Dietetyk	<ul style="list-style-type: none"> – ukończenie szkoły policealnej publicznej lub niepublicznej o uprawnieniach szkoły publicznej i uzyskanie tytułu zawodowego dietetyk lub dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie dietetyk lub ukończenie technikum lub szkoły policealnej i uzyskanie tytułu zawodowego technika technologii żywienia w specjalności dietetyka, lub tytuł zawodowy magistra lub licencjata na kierunku dietetyka, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych w specjalności dietetyka obejmujących co najmniej 1784 godziny kształcenia w zakresie dietetyki i uzyskanie tytułu magistra, lub – rozpoczęcie przed dniem 1 października 2007 r. studiów wyższych na kierunku technologia żywności i żywienia człowieka o specjalności żywienie człowieka i uzyskanie tytułu magistra lub magistra inżyniera na tym kierunku 	–

Źródło: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20111510896>

Specjalizacje w dietetyce

Skoro nie ma regulacji prawnej, to kto w takim razie może nazywać się dietetykiem klinicznym, kto sportowym a kto psychodietetykiem? Według prawa, w ten sposób może nazwać się każdy, ale w praktyce wygląda to tak, że osoby kończące studia na uczelni medycznej lub specjalizujący się w dietoterapii osób chorych nazywają się dietetykami klinicznymi. Psychodietetykiem nazywają się zazwyczaj osoby, które skupiają się w swojej praktyce na zaburzeniach odżywiania u swoich podopiecznych. Idąc tym tokiem myślenia - dietetykami sportowymi nazywają się osoby, które specjalizują się w żywieniu sportowców.

Podsumowując - w polskim prawie nie ma żadnej adnotacji, która definiowała by specjalizacje w dietetyce.

Jak i gdzie znaleźć pracę w zawodzie?

Osoby kształcące się w zawodzie dietetyka wbrew pozorom mają całkiem spory wybór miejsc, w których mogą znaleźć zatrudnienie. Nie warto się załamywać, że nie ma wielu ofert na portalach typu OLX czy Gumtree. Taka sytuacja może zmusić nas do większej kreatywności i wzięcia spraw w swoje ręce. Możemy na tym wyjść lepiej, niż nam się wydaje.

Gdzie mogą pracować dietetycy?

- [własna praktyka dietetyczna](#) - świetna opcja dla przedsiębiorczych,
- własny gabinet w formie [franczyzy](#),
- [własna praktyka online](#),
- praca w gabinecie dietetycznym,
- praca w cateringu dietetycznym,
- działalność w internecie np. blogger/influencer,
- praca w firmie IT (świetnym przykładem jest program [Make Me Diet](#), który tworzy miejsca pracy dla dietetyków),
- praca w publicznych placówkach - sanepid, przedszkola, szkoły i żłobki, szpitale, przychodnie,
- praca naukowa na uczelni,
- prowadzenie szkoleń dla korporacji i różnych klientów,

- praca w firmie szkoleniowej,
- praca dla czasopisma branżowego lub mediów internetowych (pisanie artykułów),
- nauczyciel w szkole np. w szkole policealnej,
- pracownik w dużych firmach zajmujących się np. żywnością medyczną,
- przedstawiciel medyczny,
- tworzenie etykiet produktów dla firm i obliczanie wartości odżywczych dla lokali gastronomicznych,
- praca na siłowni, sanatorium lub w SPA.

Każda firma lub placówka, która ma związek z żywieniem, może być potencjalnym miejscem zatrudnienia dla dietetyka. Teoretycznie nie ma w tym nic odkrywczego, ale ilu z Was pomyślało, aby nie czekać na oferty w internecie i szukać pracy bezpośrednio w tego typu miejscach?

Jak wyróżnić się na rynku pracy?

1. Pokaż potencjalnemu pracodawcy jaką wartość możesz wnieść do jego firmy

Zbyt często widzi się, że dietetycy aplikujący na dane stanowisko pracy piszą i mówią sporo o sobie, natomiast rzadko wspominają o tym, jaką wartość mogą wnieść do firmy, do której aplikuje o pracę.

2. Nie czekaj na ofertę pracy

Pisz śmiało do potencjalnych pracodawców i zaoferuj im swoją pomoc w konkretnych czynnościach. Nawet, jeżeli dana firma nie zatrudnia pracowników w danym momencie, jest spora szansa, że da Ci znać, gdy będzie prowadziła rekrutację lub wręcz przeciwnie - szuka, ale jeszcze nie wystawiła takiej oferty w internecie. I nie będzie musiała, bo pojawisz się Ty, a firma zaoszczędzi czas i pieniądze przeznaczone na rekrutację pracownika.

3. CV nie jest najważniejsze

Warto wiedzieć, że coraz częściej firmy CV traktują jako dodatek. Dla nich ważniejsze będzie pokazanie wartości, jaką wniesie potencjalny pracownik do firmy. W tym celu możesz wykazać się pisząc list motywacyjny lub pokazać swoje umiejętności w praktyce (np. przykłady jadłospisów).

4. Zainwestuj w rozwój umiejętności miękkich

Niezależnie, czy aplikujesz na stanowisko dietetyka w szpitalu czy w firmie IT, to umiejętności miękkie w pracy będą równie ważne. Praca dietetyka to zazwyczaj praca z ludźmi, gdzie komunikacja czy umiejętność pracy w grupie przydadzą się w szczególności.

5. Znaj swoją wartość

Podczas rozmowy o pracę potencjalni pracodawcy zazwyczaj pytają jakie chcesz otrzymać wynagrodzenie. Warto przygotować się na to pytanie i nie dać się zaskoczyć. [Jak to zrobić?](#)

6. Przekonaj pracodawcę, że to Ty powinieneś z nim pracować

Spróbuj przekonać potencjalnego pracodawcę, że to Ty powinieneś otrzymać tę pracę. W tym celu powiedz mu w jaki sposób jego przedsiębiorstwo zyska na zatrudnieniu właśnie Ciebie.

Własny gabinet czy franczyza?

Mała ilość ofert pracy dla dietetyków często skłania do założenia własnej działalności bezpośrednio po studiach. Niektórzy mają wątpliwości, czy ich wiedza jest wystarczająca aby podjąć decyzję i założeniu własnego gabinetu posiadając niewielkie doświadczenie. Jeżeli mimo to nie czujemy się na siłach, istnieje na rynku bogata oferta różnych sieci franczyzowych, które wspierają swoich franczyzobiorców na każdym etapie prowadzenia działalności.

Własny gabinet

Warto zaryzykować i pójść w tym kierunku, jeżeli dietetyka jest naszą pasją, a praktyka podczas studiów była na tyle bogata, że potrafimy przełożyć ją na współpracę z pacjentem/klientem.

Praca “na swoim” wymaga dużego poświęcenia i konsekwencji, ale daje niezliczone korzyści. Nikt nie zbudował firmy w jeden dzień, więc jeżeli chcemy iść tą drogą i być swoim własnym szefem należy uzbroić się w cierpliwość i wytrwale, konsekwentnie działać.

Plusy

- Jesteś swoim szefem/szefową
- Autonomia i pełna decyzyjność
- [Nie musisz dużo inwestować na początek](#)
- Tworzysz własną markę od podstaw
- Nie musisz się z nikim dzielić zyskami

Minusy

- Brak wsparcia biznesowego, co może być problematyczne, w szczególności jeżeli to Twoja pierwsza działalność i masz niewielkie doświadczenie
- Brak wsparcia marketingowego
- Budowanie własnej marki jest czasochłonne i wymaga dużo pracy
- To Ty ponosisz całe ryzyko ewentualnego niepowodzenia

Pamiętaj też, że w przypadku ewentualnych niepowodzeń, zawsze możesz cały sprzęt sprzedać innemu dietetykowi.

Franczyza

Jeżeli marzysz o własnym gabinecie, ale czujesz, że przydałoby się wsparcie, to może warto rozważyć oferty sieci francyz? Jest to zdecydowanie rozwiązanie warte rozważenia.

Plusy

- Znana marka, więc wzbudza zaufanie potencjalnych klientów/pacjentów
- Wsparcie marketingowe od francyzodawcy
- Szkolenia i wsparcie merytoryczne
- Wsparcie biznesowe

Minusy

- Mniejsza autonomia
- Należy mieć pieniężny wkład własny od początku
- Dzielenie się zyskami

W zależności od własnych predyspozycji, skłonności do ryzyka, osobistych preferencji warto zastanowić się, czy może takie rozwiązanie byłoby dla nas bardziej odpowiednie?

Jak wyceniać swoją pracę?

Dietetyk, który pracuje na zlecenie, zazwyczaj proszony jest o wycenę i podanie stawki, za którą wykona swoją pracę. Niezależnie od rodzaju zlecenia - w jaki sposób określić wynagrodzenie, aby obie strony były zadowolone ze współpracy?

Co brać pod uwagę wyceniając zlecenie?

1. Stawkę godzinową, jaką chcesz zarobić "na rękę".
2. Koszty prowadzenia działalności.
3. Zachowanie lub przekazanie autorskich praw majątkowych.
4. Koszty dojazdu na miejsce zlecenia np. w przypadku szkoleń.
5. Wzięcie pod uwagę czasu, w którym prowadzisz zlecenie, ale też czasu na przygotowanie się do niego (prezentacje, szukanie artykułów) czy czas obsługi danego zlecenia.
6. Stawek na rynku, chociaż należy mieć na uwadze, że są one bardzo zróżnicowane.
7. Jeżeli nie masz pewności jaki budżet ma zleceniodawca, a czujesz, że nie wypada się go o budżet zapytać, ustal swoje widełki wynagrodzenia oraz zakres pracy, jaki wykonasz w danym budżecie.

1. Wycena artykułu do czasopisma

Dobrym modelem rozliczania się jest stawka, jaką proponujesz za godzinę. Zastanów się ile zajmie Ci dane zlecenie i ile chcesz zarobić za godzinę, a następnie

pomnóż razy szacowaną ilość godzin. Nie zapominaj o kosztach, które musisz ponieść w ramach prowadzenia działalności.

Praktyczny przykład:

Czasopismo branżowe zwraca się do Ciebie z propozycją napisania artykułu oraz z prośbą o wycenę. Aby wycenić swoją pracę, weźmiesz pod uwagę:

- chcesz zarobić na rękę 50 zł za godzinę pracy (luźny przykład, to może być dowolna stawka, która będzie Cię satysfakcjonowała),
- na przeszukanie baz np. Pubmed, Google Scholar oraz napisanie rzetelnego artykułu będziesz potrzebować ok. 6 godzin,
- koszty stałe, czyli podatki wynoszą 17% (lub 32% przy dochodzie powyżej 85.500 zł rocznie),
- długość artykułu będzie wynosić np. 1,5 strony A4,
- przekażesz autorskie prawa majątkowe (zachowując prawa autorskie osobiste)

W takim przypadku za artykuł zaproponujesz 300 zł netto + 17% podatku, czyli 350 zł brutto w przypadku umowy o dzieło. Jeżeli napisanie artykułu zajmie Ci mniej niż 6h, to lepiej dla Ciebie - za godzinę tak naprawdę zarobisz więcej. Produktowność jest w cenie.

2. Wycena zlecenia dla firmy cateringowej - długoterminowe i krótkoterminowe

W zależności od tego, czy otrzymujesz zlecenie na napisanie artykułu czy na szkolenie, stawka będzie inna i pod uwagę będą brane różne czynniki. Inaczej wycenisz jeden artykuł, a inaczej cały cykl artykułów. Podobnie jest ze szkoleniami oraz zleceniami dla firm cateringowych.

Praktyczny przykład:

Dwie różne firmy cateringowe zwracają się do Ciebie z propozycją współpracy oraz z prośbą o wycenę zlecenia. Jedna z nich proponuje współpracę długoterminową (na pół roku), a druga chciałaby od Ciebie ułożenia kilku jadłospisów.

Przypadek I

Firma chce współpracować z Tobą na pół etatu przez pół roku. Do Twoich zadań będzie należało układanie jadłospisów oraz współpraca z kucharzami. W ciągu miesiąca przepracujesz 80 godzin dla tej firmy. W tym przypadku stawka godzinowa może być niższa, niż w przypadku zlecenia krótkoterminowego. Weź pod uwagę, że jeżeli podejmujesz współpracę długoterminową na swojej działalności rozliczając się na fakturze, w pewnym zakresie rezygnujesz z innych źródeł dochodu, więc stawka też nie może być zbyt niska. Proponujesz np. 40 zł/h brutto. Za miesiąc pracy na pół etatu możesz zarobić 3200 zł brutto.

Przypadek II

Catering zwraca się do Ciebie z prośbą o wycenę 5 jadłospisów 7-dniowych, a dla każdego jadłospisu chciałby mieć zbilansowane 2 warianty kaloryczności. W przypadku zlecenia krótkoterminowego stawka musi być wyższa, choćby dlatego, że inaczej rozkładają się Twoje koszty w przypadku krótkiego zlecenia niż w przypadku długoterminowego. Dodatkowo koszt czasowy obsługi tego zlecenia jest wyższy. Możesz policzyć, że ułożenie jadłospisu zajmie Ci 2h, a za godzinę chcesz zarobić "na rękę" 50 zł. W praktyce jeżeli korzystasz z [dobrego programu](#) może zająć Ci to zdecydowanie szybciej :), ale śmiało możesz policzyć 2 godziny jako stawka bazowa. Dodając koszty działalności 50 zł za jadłospis, możesz zaproponować 150 zł x 5 czyli 750 zł. Dodatkowo, korzystając ze skalowania kaloryczności w programie do układania diet, w szybki sposób możesz zrobić kilka wariantów kalorycznych. Jeżeli 5 jadłospisów ma 2 warianty kaloryczne, to do każdego jadłospisu możesz doliczyć 50 - 100 zł za zmianę kaloryczności. W takim przypadku możesz śmiało zaproponować 1000 - 1250 zł za tego typu zlecenie.

3. Szkolenia dla korporacji - zapytaj zleceniodawcy o szczegóły projektu i określ z nim budżet

Jeżeli zleceniodawca powie, że chciałby rozpocząć cykl szkoleń dla swoich pracowników, zapytaj go jaki ma budżet na to przedsięwzięcie. Wtedy możesz mu zaproponować konkretne rozwiązanie w tym budżecie.

Praktyczny przykład:

Korporacja chce przeprowadzić szkolenia dla 100 pracowników działu X i zwraca się do Ciebie z propozycją współpracy wraz z prośbą o wycenę. Podczas rozmowy dowiadujesz się, że nie ma też określonego planu, wie, że to Ty jesteś specjalistą w tej dziedzinie i w pełni zdaje się na Twoją kreatywność i wiedzę. Jak najbardziej na miejscu będzie, jeżeli zadasz mu pytanie jakim dysponuje budżetem. Jeżeli powie, że chciałby wydać 5 tysięcy, Ty możesz zaproponować, że w tym budżecie przeprowadzisz 5 szkoleń po 20 pracowników każde z podstaw zdrowego odżywiania. Każde szkolenie będzie trwało ok. 4 godzin. Wychodzi, że Twoja stawka to 250 zł/h pracy, ale wliczony jest w to także koszt przygotowywania merytorycznego oraz koszty, które musisz ponieść np. podatki.

4. Wycena usług pracy w gabinecie

Wyceniając pracę dietetyka w gabinecie, należy wziąć pod uwagę:

- Zrób rozeznanie rynku
- Koszt pozyskania klienta (marketingu)
- Koszty prowadzenia działalności
- Stawka netto za godzinę pracy

Warto rozważyć też wprowadzenie pakietów miesięcznych lub kilkumiesięcznych, które pomogą Ci w zachowaniu płynności finansowej oraz bardziej zmotywują Twoich pacjentów do kontynuowania współpracy

Praktyczny przykład:

Otwierasz swój gabinet i zależy Ci na płynności finansowej Twojej firmy. Kilka osób przychodzi na wizytę, ale ciężko jest Ci przekonać swoich podopiecznych do kontynuowania współpracy. Przechodzą na pierwszą wizytę, chcieliby jadłospis na tydzień, ale po tym czasie nie zgłaszają się na wizytę kontrolną. Jak temu zapobiec?

Twój cennik może zawierać pakiety zawierające wizyty i jadłospisy.

- Pakiet miesięczny może kosztować np. ok. 350 zł (pierwsza wizyta, jadłospis 7 dniowy oraz telefoniczna wizyta kontrolna).

- Pakiet 2-miesięczny może kosztować przykładowo 700 zł i zawierać pierwszą wizytę, 2 jadłospisy 7-dniowe, możliwość modyfikacji potraw, dwie krótkie telefoniczne wizyty kontrolne, jedna wizyta kontrolna w gabinecie.

Możliwości jest wiele i dużo zależy od tego, z jakim typem pacjentów/klientów pracujesz. Pamiętaj jednak, że płynność finansowa jest jednym z najważniejszych czynników podczas prowadzenia własnej działalności.

Częstym zjawiskiem w branży dietetycznej jest zaniżanie stawek pracy. Niezależnie od tego w jakiej specjalizacji pracuje dany dietetyk oraz jakich podejmuje się zleceń, warto mieć na uwadze, że to My, Dietetycy, budujemy ten rynek i to od nas zależy, jakie stawki będą w stanie płacić nam zleceniodawcy.

Dietetyk online jako praca przyszłości?

Czy dietetyk musi mieć gabinet stacjonarny aby skutecznie prowadzić swoją praktykę? Jakie korzyści daje praca jako dietetyk online i co tak naprawdę może robić dietetyk w internecie?

Pandemia COVID-19 była przełomowym momentem, w którym wielu pracowników oraz przedsiębiorców świadczących swoje usługi było zmuszonych przenieść swoją działalność do internetu. Nie wszyscy niestety mieli taką możliwość. Na szczęście w przypadku dietetyki jest nie tylko taka możliwość, ale też ogromne perspektywy rozwoju w internecie.

Korzyści

- Nieograniczone skalowanie firmy
- Praca zdalna, czyli praca z domu lub z każdego miejsca na świecie
- Możliwość wygenerowania dochodu pasywnego lub półpasywnego
- Niższe koszty prowadzenia działalności
- Odporność na kryzysy

Wady

- Aby pozyskiwać efekty, trzeba mieć dużą skalę, a to wymaga czasu i dużo pracy

- Wymaga pozyskania umiejętności z zakresu marketingu internetowego, co zazwyczaj wykracza poza zakres obowiązków dietetyka
- Zazwyczaj wymaga dużego zaangażowania się w Social Media, co dla wielu dietetyków (przynajmniej na początku) niekoniecznie jest komfortowe

Jak może zarabiać dietetyk w internecie?

- przyjmowanie pacjentów/klientów i układanie dla nich diet, podobnie jak w przypadku gabinetów stacjonarnych, lecz konsultacja odbywa się przez Skype lub inne narzędzie do wideokonferencji,
- układanie jadłospisów i sprzedawanie ich w swoim sklepie internetowym,
- pisanie i sprzedawanie ebooków,
- tworzenie kursów internetowych,
- pisanie artykułów dla czasopism oraz różnych firm,
- zajmowanie się fotografią kulinarną.

Większość tych działań opartych jest o budowanie marki osobistej w internecie poprzez prowadzenie mediów społecznościowych lub bloga. Warto wybrać specjalizację, w której chcielibyśmy się rozwijać, a następnie tworzyć wartościowe treści i przez to budować grono odbiorców, którzy w przyszłości mogą być naszymi potencjalnymi klientami.

Jakie działania warto wprowadzić, aby budować markę osobistą w internecie?

- Budowanie zaangażowanej społeczności na Social Media (Instagram, Facebook)
- Kanał na Youtube
- Nagrywanie własnych podcastów
- Pisanie bloga
- Tworzenie własnych grup na facebooku

Warto też podszkolić się z marketingu internetowego, aby tworzyć skuteczne płatne kampanie w mediach społecznościowych, wypożyczonowanie się w wyszukiwarce google (SEO) czy w płatnych reklamach google (SEM).

Niezbędne formalności

Jak zarejestrować swój biznes

Zanim rozpoczniesz sprzedawać nasze usługi, musisz zastanowić jaka forma działalności będzie dla Ciebie najlepsza.

W zdecydowanej większości przypadków warto zdecydować się na działalność gospodarczą lub spółkę z o.o., a w początkowej fazie nawet na działalność nierejestrowaną. Dla ułatwienia decyzji postaramy pokazać Ci plusy i minusy działalności gospodarczej i spółki z o.o.

Działalność gospodarcza

1. Najczęściej wybierana forma prowadzenia firmy w Polsce.
2. Największymi zaletami jest prostota założenia działalności, prowadzenia ksiąg rachunkowych i ewentualnej likwidacji firmy. Dodatkowo przy większych przychodach można skorzystać w podatku liniowego 19% (co jest szczególnie opłacalne przy dochodach większych niż 90.000 zł rocznie).
3. Rejestracja jest prosta i bezpłatna - wystarczy złożyć wniosek CEIDG-1 w Urzędzie Miasta oraz ewentualnie zarejestrować się do VAT w Urzędzie Skarbowym.
4. Niestety działalność gospodarcza ma pewne wady, o których warto wiedzieć - najważniejsze z nich to odpowiedzialność całym własnym majątkiem za zobowiązania oraz wysoka składka na ZUS (ustalana w zależności od przychodu).
5. Działalność gospodarcza nie jest najlepszym rozwiązaniem, gdy mamy wspólnika. W takim wypadku warto rozważyć spółkę z o.o.

Spółka z o.o.

1. Spółka z o.o. jest świetnym rozwiązaniem, gdy naszą działalność chcemy rozwijać z innymi osobami lub planujemy pozyskanie inwestora.
2. Plusami spółki jest brak odpowiedzialności własnym majątkiem za zobowiązania spółki, możliwość sprzedaży części firmy oraz możliwość nie płacenia składek na ZUS (tylko w przypadku co najmniej 2 wspólników, będących członkami zarządu na podstawie powołania).
3. Niestety mimo ogromnych korzyści spółka ma kilka ważnych minusów - prowadzenie droższej pełnej księgowości, brak swobody wypłacania środków z firmy czy większa ilość biurokracji.
4. W przypadku spółki z o.o. musimy wziąć pod uwagę podwójne opodatkowanie - CIT i PIT. Podatek CIT może być obniżony w przypadku generowania wysokich kosztów, w których skład wchodzi również wynagrodzenie pracowników i zarządu.
5. Rejestracja spółki jest nieco trudniejsza niż działalności, ale można ją uprościć korzystając z portalu rządowego S24.

Inne formy działalności

Jeżeli rozważasz przedsięwzięcie z innymi wspólnikami, mogą przejść Ci przez myśl inne formy spółek, takich jak spółka jawna, spółka cywilna i spółka partnerska. Przed zawiązaniem takiej formy działalności należy wziąć pod uwagę odpowiedzialność wspólników własnym majątkiem za decyzje firmy i się przed nimi zabezpieczyć.

Jest również spółka komandytowa, która potrafi się doskonałym rozwiązaniem razem ze spółką z o.o. ale dopiero przy wysokich dochodach rocznych.

Co w końcu wybrać?

Oba rozwiązania mają plusy i minusy. Jeżeli ciężko Ci jest zdecydować, przygotowaliśmy kilka odpowiedzi, które mogą Ci pomóc. Sugerujemy by nie traktować je jako rady, ponieważ każdy przypadek wypada indywidualnego rozważania.

- chcę samodzielnie prowadzić gabinet, mam niskie koszty i nie planuję podejmować ryzykownych przedsięwzięć - **działalność gospodarcza**
- chcę prowadzić gabinet ze współnikami, planujemy by każdy włożył swój wkład w przedsięwzięcie, a resztę działalności chcemy finansować kredytem - **spółka z o.o.**
- moje przedsięwzięcie jest obarczone niskim ryzykiem, zamierzam tylko przyjmować pacjentów - **działalność gospodarcza**
- myślę o założeniu kliniki, przedsięwzięcie jest obarczone ryzykiem - **spółka z o.o.**
- do mojego przedsięwzięcia będę poszukiwał inwestora - **spółka z o.o.**
- zależy mi na odprowadzaniu składki na emeryturę i składki zdrowotnej - **działalność gospodarcza**
- wolę sam odkładać na swoją emeryturę i sam zadbać o ubezpieczenie zdrowotne - **spółka z o.o.**
- chciałbym by mój biznes był potem odziedziczony przez moje dzieci - **spółka z o.o.**
- nie chcę nadmiernej biurokracji, chce się skupić tylko na biznesie, nawet kosztem większego ryzyka i wyższych podatków - **działalność gospodarcza**

Działalność nierejestrowana w praktyce dietetyka

Jeżeli chcesz założyć własny gabinet dietetyczny, nie musisz od razu zakładać działalności gospodarczej ani spółki.

Od 30 kwietnia 2019 roku wprowadzono Konstytucję biznesu z szeregiem zmian, między innymi z tzw, działalnością nierejestrowaną, dzięki której możesz prowadzić biznes bez rejestracji i opłacania składek do pewnego poziomu przychodów.

Czy dietetyk może skorzystać z działalności nierejestrowanej?

Tak.

Z działalności nierejestrowanej nie mogą korzystać:

- działalności wymagające koncesji, licencji czy zezwoleń,
- działalności wykonywanej w ramach spółki cywilnej,

- osoby, które prowadziły działalność gospodarczą przez ostatnie 60 miesięcy,
- osoby, które przekroczyły limit miesięcznych przychodów przewidzianych w ustawie.

Przed rozpoczęciem działalności musisz się upewnić, że nie podlegasz pod żadne z powyższych ograniczeń, a w trakcie działalności pilnować, by nie przekroczyć limit miesięcznych przychodów, po którym wymagana jest rejestracja.

Jaki jest limit miesięcznych przychodów i co się stanie, jeżeli go przekroczę?

Zgodnie z artykułem 5 Ustawy Prawo Przedsiębiorców przychód nie może przekroczyć w ciągu miesiąca 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia. Minimalne wynagrodzenie nie jest wartości stałą i warto je sprawdzić przed rozpoczęciem działalności na stronie rządowej.

Minimalne wynagrodzenie w 2020 roku wynosi 2600 zł brutto. 50% wynagrodzenia stanowi 1300 zł.

Jeżeli w jakimś miesiącu kwota przychodu zostanie przekroczona, nawet o symboliczną złotówkę, przedsiębiorca ma obowiązek zarejestrować swoją działalność w CEIDG.

Jakie składki i podatki muszą odprowadzać?

1. Przedsiębiorca, który prowadzi działalność nierejestrowaną, nie musi rejestrować się i odprowadzać składek do ZUSu.
2. Od uzyskanych przychodów należy odprowadzić podatek dochodowy. Podatek rozlicza się według zasad ogólnych (progi 17% i 32%), odliczanych od dochodu (od uzyskanych przychodów trzeba odjąć koszty uzyskania przychodu).
3. Dowodem uzyskania kosztów są dokumenty potwierdzające zakup (np. faktury, rachunki), najlepiej z opisem kosztu.
4. W odróżnieniu od działalności gospodarczej przedsiębiorca nie odprowadza okresowych (miesięcznych lub kwartalnych) zaliczek na podatek dochodowy, tylko wykazuje go w zeznaniu rocznym PIT-36 w części "Inne źródła".

5. Działalność nierejestrowana co do zasady może korzystać ze zwolnienia z VAT (np. ze względu na limit obrotów).

Jak dokumentować sprzedaż?

1. Dokonując sprzedaży dla osób prywatnych i korzystając ze zwolnienia z [kasy fiskalnej](#), sprzedaż można ujmować w ewidencji sprzedaży bezrachunkowej.
2. W przypadku współpracy z firmami wystawia się fakturę. [Faktura powinna być bez VAT dla podatników zwolnionych z VATu lub z VAT w przypadku podatników VAT.](#)
3. Na wyraźną prośbę osoby fizycznej należy również wystawić fakturę.

Działalność nierejestrowana świetnym sposobem na rozpoczęcie biznesu.

Największą zaletą tej formy działalności jest bezstresowe, pozbawione biurokracji założenie własnego gabinetu, w którym możesz zacząć pracować od razu, a w razie niepowodzenia możliwość szybkiego jego zamknięcia.

To również dobry sposób na uzyskanie dodatkowych dochodów, np. dla studentów studiów magisterskich lub dietetyków pracujących na co dzień na etacie.

Etat i działalność - jak ze składkami?

Zdarza się, że dietetyk otwierający działalność gospodarczą, pracuje ciągle na etacie. W takim przypadku dochodzi do zbiegu tytułów ubezpieczeń a wówczas pojawia się kwestia dotycząca składek ZUS.

W przypadku gdy wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę nie jest niższe od minimalnego wynagrodzenia, wówczas nie ma obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne.

Inaczej niż w przypadku składek na ubezpieczenie społeczne wygląda sprawa ubezpieczenia zdrowotnego. Jest ono obowiązkowe i należy opłacać je zarówno ze stosunku pracy, jak również i z działalności gospodarczej.

Jak finansować firmę?

Każda firma, nawet najmniejsza, ponosi koszty. Niestety często w początkowej fazie prowadzenia firmy przedsiębiorca nie posiada wystarczających środków do rozwoju.

Jak w takim razie najlepiej finansować własną firmę?

Bieżące przychody

Najlepszym sposobem będzie pokrywanie kosztów korzystając z bieżących przychodów. Jest to bezpieczne rozwiązanie i zalecane gdy nie mamy dużych kosztów od początku. Niestety nie zawsze przychody są wysokie od początku i w takim wypadku musimy szukać innych rozwiązań.

Kredyt i leasing

Najpopularniejszymi formami finansowania korzystając z zewnętrznych środków jest kredyt i leasing. Różnica polega na tym, że biorąc kredyt kupujemy przedmiot, który staje się naszą własnością, w przypadku leasingu przedmiot jest własnością leasingodawcy, od którego po okresie leasingu często możemy go wykupić.

Leasing jest dobrą formą finansowania np. samochodu albo komputera do celów służbowych.

Dotacje

Dotację na rozpoczęcie działalności można uzyskać z Urzędu Pracy. Warto również sprawdzać bieżące dotacje z Unii Europejskiej lub regionalnych agencji rozwoju regionalnego.

Inwestor

W przypadku większych przedsięwzięć warto rozważyć wprowadzenie inwestora jako współnika w zamian za wkłady pieniężne.

Zawsze pamiętaj o płynności

Chociaż finansowanie z bieżących środków wydaje się najrozsądniejsze, czasami lepiej skorzystać z innych metod zwiększającym tym samym płynność finansową. W krytycznych sytuacjach ta płynność może być kluczowa by przetrwać gorszy okres, a na co dzień pozwoli Ci lepiej spłacać bieżące zobowiązania.

Co można wliczyć w koszty prowadzenia firmy?

Najprostszym sposobem obniżenia podatków i kosztów w firmie, są zakupy towarów lub usług na potrzeby prowadzenia działalności.

Oczywiście nie wszystko można wliczyć w koszty - zasada jest taka, że towar lub usługa powinna nam pomóc w biznesie i powinniśmy umieć to udowodnić, na przykład pisząc na odwrocie faktury do jakiego celu zostanie wykorzystane.

Pewne koszty nie powinny wzbudzić żadnych podejrzeń organów skarbowych, takie jak:

- księgowość,
- komputer, tablet, telefon- jako narzędzie do pracy,
- drukarka,
- auto (a nawet rower) - jako środek transportu do spotkań z klientami,
- [program do układania jadłospisów](#),
- wynajem powierzchni pod gabinet lub biuro,
- abonament na telefon i internet,
- akcesoria biurowe i środki czystości,
- materiały marketingowe i wizytówki,
- strona internetowa,
- reklama,
- raty leasingowe,

- amortyzacja.

Koszty, które warto opisać i udokumentować, np:

- wyposażenie gabinetu (np. meble),
- paliwo, bilety na trasy powyżej 50 km, taksówki, opłaty za autostradę - dlaczego zakup był na potrzeby prowadzenia firmy,
- noclegi,
- naprawy auta,
- szkolenia - czego dotyczyło szkolenie i dlaczego wniosło wartość do naszej firmy,
- wynagrodzenia pracowników i zleceniobiorców oraz faktury dla dostawców,
- meble, okna, drzwi i specjalistyczny sprzęt,
- telewizor,
- książki i czasopisma branżowe,
- kurs językowy,
- konferencje naukowe,
- diety - w przypadku delegacji krajowych i zagranicznych,
- imprezy integracyjne,
- podstawowy catering (kawa, herbata, przekąski),
- odzież medyczna/specjalistyczna
- materiały do przeprowadzenia szkolenia np żywność.

Uważajmy natomiast na wydatki takie jak:

- jedzenie i napoje w restauracji,
- prezenty - prawo pozwala tylko w określonych przypadkach do określonej kwoty,
- odzież inna niż specjalistyczna.

Przed zaliczeniem wydatków do kosztów prowadzenia działalności warto sprawdzić, czy możemy to zrobić i w razie wątpliwości upewnić się z księgową lub doradcą podatkowym.

Aby zaliczyć towar lub usługę w koszty musimy mieć na nie fakturę z danymi naszej firmy (koniecznie z NIP), którą wysyłamy z resztą dokumentów do księgowej co miesiąc.

Czy dietetyk musi być VATowcem?

Uwaga: informacje w artykule mają charakter informacyjny i nie zastępują obowiązku zapoznania się Ustawą z dnia 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług lub konsultacji z profesjonalnym doradcą podatkowym.

Podczas rejestracji biznesu

Czym jest podatek VAT?

Podatek od towarów i usług (ang. value-added tax, VAT) jest daniną doliczaną do wartości netto transakcji kupna-sprzedaży. W praktyce oznacza to przerzucenie podatku na konsumenta, ze względu na możliwość odliczania go przez podmioty na każdym etapie produkcji.

Przykład:

Firma szkoleniowa z branży dietetycznej sprzedaje swoje szkolenie za 1000 zł netto i jest czynnym podatnikiem VAT. W takim wypadku do ceny usługi trzeba doliczyć 23% podatek VAT oraz wystawić na fakturę kwotę brutto 1230 zł (1000 zł netto + 230 zł VAT).

Szkolenie kupiło 10 osób, dzięki czemu firma zarobiła 10.000 zł netto oraz naliczyła 2300 zł podatku, który musi zwrócić do Urzędu Skarbowego.

Jednocześnie na potrzeby szkoleń firma zakupiła komputer za kwotę 2460 zł brutto (2000 zł netto + 460 zł VAT) oraz wynajęła salę za kwotę 615 zł brutto (500 zł netto + 115 zł VAT). Dzięki temu, że firma jest czynnym podatnikiem VAT, może odliczyć od naliczonego przez siebie podatku VAT (2300 zł) inne podatki VAT, które opłaciła w ramach kosztów prowadzenia działalności (500 zł + 115 zł = 615 zł), tym samym płacąc kwotę netto za zakupiony komputer oraz wynajem sali.

Na koniec miesiąca lub kwartału firma musi zwrócić do urzędu skarbowego różnicę w naliczonym i odliczonym podatku, w tym wypadku 2300 zł - 615 zł = 1685 zł.

W przypadku, gdy jesteśmy czynnym podatnikiem VAT i naszymi klientami są również inne firmy będące czynnymi podatnikami, podatek ten staje się dla nas "neutralny", ponieważ z możliwości odliczenia tego podatku skorzystają zarówno nasi klienci, jak również i my.

Problem zaczyna się w przypadku, gdy naszymi odbiorcami są osoby prywatne lub firmy nie będące czynnymi podatnikami VAT. W takim wypadku w praktyce oznacza to zwiększenie kwoty naszej usługi o 23% oraz dodatkową księgowość z tym związaną.

Czy dietetyk może skorzystać ze zwolnienia z podatku VAT?

Tak.

1. Usługi dietetyczne korzystają ze zwolnienia z VAT, na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 19 lit. c ustawy, jeżeli:
 - usługi świadczone są przez osobę, która ma odpowiednie kwalifikacje,
 - świadczone usługi służą ratowaniu, poprawianiu i przywracaniu zdrowia oraz profilaktyce.
2. Ze zwolnienia z podatku VAT korzystają również usługi świadczone przez internet.
3. Porady i diety powinny być oparte na wywiadzie medycznym i aktualnych wynikach badań, bez względu na to, czy są świadczone na rzecz osób chorych, czy zdrowych.
4. W przypadku gdy sprzedaż opracowanych diet nie będzie ukierunkowana na poprawę i przywracanie zdrowia oraz profilaktykę, nie będzie można korzystać ze zwolnienia z VAT.

Trzeba pamiętać, że kiedy Dietetyk nie jest czynnym podatnikiem VAT, wówczas nie może odliczać tego podatku od kosztów prowadzenia działalności.

Uważaj na przepisy

Niestety, ale nie każda działalność świadczoną przez dietetyka podlega zwolnieniu z podatku VAT. Przykładowo działalność szkoleniowa co do zasady podlega pod obowiązek rejestracji jako czynny płatnik, dlatego przed rozszerzeniem działalności warto zasięgnąć porady doświadczonego doradcy podatkowego.

W przypadku sprzedaży produktów elektronicznych przez internet również warto poprosić doradcę podatkowego o interpretację i poradę.

Kiedy warto, a kiedy nie warto być VATowcem?

Rejestrację do podatku VAT warto rozważyć, kiedy naszymi klientami są inne firmy (również VATowcy) oraz wtedy, gdy mamy duże koszty.

W większości przypadków jednak klientami są głównie konsumenci, a działalność nie generuje wysokich kosztów - wówczas warto skorzystać ze zwolnienia z podatku o ile nie przekroczyliśmy ustawowego progu przychodowego (200.000 zł, dane na rok 2020).

Dietetyk a kasa fiskalna

Co do zasady przedsiębiorca świadczący usługi na rzecz osób fizycznych ma obowiązek ewidencjonowania sprzedaży na kasie fiskalnej, co oznacza, że prowadząc gabinet dietetyczny podlegamy tym przepisom.

Na szczęście osoby zakładający gabinet nie musi się od razu martwić tą kwestią. Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów i Rozwoju z dnia 16 grudnia 2016 roku dietetyk nie ma obowiązku posiadania kasy fiskalnej dopóki obrót nie przekroczy w roku 20.000 zł. W przypadku gdy ktoś rozpoczyna działalność w trakcie roku, wartość tę liczymy proporcjonalnie - na przykład rozpoczynając działalność 1 kwietnia próg ten wynosi 15.000 zł.

Szczególnym przypadkiem jest dietetyk świadczący usługi online, który otrzymuje zapłatę np. przelewem. W takim wypadku nie ma potrzeby posiadania kasy fiskalnej ponieważ z ewidencji oraz dowodów dokumentujących zapłatę jednoznacznie wynika, jakiej konkretnie czynności dotyczyła.

W przypadku, gdy usługi dietetyczne są świadczone przez lekarza w ramach opieki medycznej kasa fiskalna jest obowiązkowa.

Jakie są koszty założenia gabinetu dietetycznego?

To pytanie z pewnością zadaje sobie wielu dietetyków. W dzisiejszych czasach, kiedy dietetyk ma duże możliwości działalności w internecie, założenie gabinetu jest wciąż jedną z najpopularniejszych form pracy dietetyka.

Ile trzeba zainwestować w założenie gabinetu?

Koszty jednorazowe

- Analizator składu ciała - od 500 zł, najbardziej popularne wybierane są w przedziale cenowym 5000 - 10000 zł. Jeżeli zamiast analizatora początkowo korzystasz z wagi i zwykłego metru - koszt ok. 100-150 zł.
- Meble do gabinetu koszt ok. 1000 - 2000 zł
- Strona internetowa ok. 2000 - 3000 zł
- Drukarka ok. 500 - 1000 zł

Koszty stałe prowadzenia działalności

- ZUS ([chyba, że zdecydujesz się na inną formę prowadzenia działalności niż DG](#)) ok. 340-1430 zł w zależności od przychodów i ulgi dla nowych działalności
- Wynajem lokalu ok. 500 - 2000 zł miesięcznie
- Koszt nowoczesnego programu dietetycznego Make Me Diet - 499 zł za rok
- Media 200 - 500 zł
- Podatek dochodowy 17%/32% lub 19%
- Koszty ewentualnych materiałów do dezynfekcji analizatora, przybory papiernicze ok. 20 - 50 zł miesięcznie
- Księgowość ok. 100 - 500 zł

Podsumowanie:

Ekonomiczna wersja prowadzenia gabinetu (z najtańszym analizatorem): Aby rozpocząć, musisz mieć 4000 zł na początek + ok. 1300 zł kosztów stałych (plus podatek od przychodu)

Optymalna wersja (z popularnym w branży analizatorem za 8000 zł, gabinetem w dobrej lokacji w większym mieście): Na początek musisz mieć ok. 13 000 zł i ok. 2800 zł miesięcznie kosztów stałych.

Jak szukać oszczędności?

Oto kilka praktycznych porad jak początkowo oszczędzić i skupić się na pozyskiwaniu klientów.

1. Analizator składu ciała - ten koszt początkowo można pominąć, zamiast tego kupić wagę i metr lub rozłożyć jego koszt na raty. Koszt wagi i metru ok. 150 zł.
2. Meble do gabinetu możesz kupić używane w dobrym stanie np. Na OLX w Twoim mieście lub wynajmując wyposażony gabinet. Koszt używanych mebli ok. 1000 zł.
3. Drukarka - zamiast kupować, możesz wysyłać PDF na maila i być bardziej eko :)
4. Stronę internetową można zrobić samemu, lecz to wymaga dużo czasu. Możesz na początku mieć też tylko profil w mediach społecznościowych.
5. Wynajmij lokal początkowo na godziny albo na 1-3 dni w tygodniu. Koszt ok. 500 zł w zależności od miejscowości.
6. Masz jeszcze legitymację i masz mniej niż 26 lat - możesz kupić abonament w programie do układania diet [Make Me Diet](#) za 249 zł na rok.

ULTRA ekonomiczna opcja: 1100 zł kosztów na początek + 1200 kosztów stałych.

Marketing i zarządzanie

Jak skutecznie prowadzić działania marketingowe? Praktyczne porady dla dietetyków

Zakładając swoją firmę musimy zdawać sobie sprawę, że będziemy nie tylko dietetykami, ale też przedsiębiorcami, marketingowcami, sprzedawcami i wieloma innymi w jednej osobie. Na studiach nie uczą nas tego, jak skutecznie pozyskiwać klientów oraz w jaki sposób prowadzić sprzedaż swoich usług. Tego nauczymy się dopiero w praktyce.

Oto kilka porad, które ułatwią Wam pozyskiwanie klientów:

1. Znajdź swoją niszę i promuj się wśród tej grupy.

Dlaczego najlepiej skupić na małej niszy niż na robieniu skali? Przede wszystkim dlatego, że nie można być specjalistą we wszystkim. Warto specjalizować się w jednej dziedzinie dietetyki i promować się jako specjalista w tym temacie. Nim się obejrzyysz, pojawią się propozycje współpracy z wieloma zleceniodawcami, którzy będą potrzebowali najlepszego specjalisty w danej dziedzinie dietetyki. Zawężenie grupy Twoich potencjalnych klientów pomoże Ci też zdecydować, w jaki sposób promować swoją działalność. Przykładowo: Jeżeli Twoimi klientami będą w większości osoby starsze, promowanie się w internecie nie będzie dobrym rozwiązaniem.

2. Koszt pozyskania klienta musi się zwrócić z nawiązką.

Dzięki zdefiniowaniu swojej grupy docelowej łatwiej dotrzemy do naszych potencjalnych klientów, ponieważ promując się w określonych miejscach związanych z danym tematem będą trafiały do nas tylko te osoby, które są ściśle z nim związane. Dzięki temu mniej czasu i pieniędzy wydamy na marketing. Jednym słowem - koszt pozyskania klienta będzie niższy. Policz ile będzie kosztowało Cię pozyskanie jednego klienta i ile możesz na nim zarobić.

3. Marketing internetowy działa lepiej, niż myślisz

Czasy drukowania ulotek i rozdawania ich przypadkowym ludziom na ulicy przemijają. Oczywiście nadal możesz to zrobić, ale prawdopodobnie poprzez tego typu działania nie zdobędziesz takiej uwagi, jak poprzez działania w internecie. Jakie działania podjąć, aby skutecznie się promować?

- strona internetowa jako Twoja wizytówka,
- blog, na którym będą regularnie pojawiały się wartościowe treści związane z tematami dotyczącymi Twojej niszy, w której się specjalizujesz,
- płatne reklamy na Social Media i Google Ads (to może wymagać pewnych umiejętności, więc warto zainwestować w pomoc specjalisty),
- pozycjonowanie się w SEO (ściśle powiązane z prowadzeniem bloga, dzięki temu będą trafiały do nas osoby, które są bezpośrednio zainteresowane danym tematem),
- aby osoby wchodzące na naszą stronę internetową zostały na dłużej, rozważ prowadzenie własnego newslettera,
- dodanie adresu gabinetu do map Google.

Pamiętaj też, że promując się w internecie nie musisz prowadzić pacjentów online. Wręcz przeciwnie - działania marketingowe możesz w większości przenieść do internetu, a przyjmować swoich pacjentów wyłącznie stacjonarnie.

4. Zaprzyjajnij się z mediami społecznościowymi

W zależności od Twojej grupy odbiorczej, warto rozwijać swoje kanały w mediach społecznościowych. Pamiętaj, że inaczej docierasz do odbiorców na instagramie, a inaczej na Facebooku. Trendy w instagramie to ostatnio przede wszystkim tzw. "insta story", a Facebook sprawdza się świetnie dzięki możliwości budowania grup, do których mogą dołączyć Twoi obserwujący. Dzięki działalności w mediach społecznościowych wzmocnisz swoją markę osobistą oraz umożliwisz budowanie społeczności, z którą będziesz budować relacje na długi czas.

5. Znajdź partnera do współpracy

Potencjalna współpraca ze znajomym fizjoterapeutą, trenerem, lekarzem czy właścicielem sklepu ze zdrową żywnością może przynieść wiele korzyści. Partnera do współpracy należy wybrać też takiego, abyście mogli być dla siebie jak najlepszym

wsparciem. Przykładowo, jeżeli Twoja specjalizacja to dietetyka kliniczna, warto wybrać jako partnera osobę, która na co dzień współpracuje z osobami chorymi.

6. Pisz wartościowy контент

Jeżeli chcesz zaistnieć jako specjalista w swojej branży, to sporą częścią Twojej pracy powinno być tworzenie darmowych, wartościowych treści. Zalicza się do tego między innymi:

- tworzenie infografik, przepisów, porad w mediach społecznościowych,
- pisanie bloga,
- prowadzenie podcastu,
- prowadzenie kanału na YouTube.

Nawet jeśli treści są darmowe, mogą dać duży zwrot z inwestycji w przyszłości oraz wzmocnić postrzeganie Twojej marki.

Jak mądrze prowadzić firmę? Praktyczne porady

Marketing i sprzedaż

1. Zawsze testuj. Nigdy nie wiesz co będzie najlepiej działało w Twoim wypadku, dopóki nie spróbujesz. Nie bój się wydawać pieniędzy by sprawdzić.
2. Zadbaj o własną stronę internetową. Kup domenę (kilkadziesiąt złotych na rok) i postaw gotową, przejrzystą stronę razem z ofertą. Pamiętaj że własna strona buduje zaufanie wśród klientów. Możesz też zamówić stronę u specjalisty.
3. Kup abonament na znanylekarz.pl i sprawdź, czy ilu przychodzi pacjentów, którzy nie przyszliby w inny sposób. Jeżeli na nich zarabiasz więcej niż kosztuje Cię abonament - nie rezygnuj z niego.
4. AdWords potrafi być drogi, ale jeżeli bardzo dobrze ustawisz reklamę (na swoje miasto, pod dobre i konkretne hasła i pod odpowiednią grupę odbiorców) potrafi zdziałać cuda.
5. Darmowe porady, dni otwarte zazwyczaj dają duży zwrot.

6. Wybieraj narzędzia do pracy, które zwiększą Twoją wydajność.

Finanse

1. Doglądaj finansów. Raz w miesiącu przeanalizuj przychody, koszty i podatki, zastanów się czy można jakieś koszty zoptymalizować.
2. Zawsze dbaj o cash flow. Płynność finansowa na 2-3 miesiące prowadzenia firmy pozwoli Ci lepiej spać i poradzić sobie w gorszych okresach.
3. Unikaj korzystania z pieniędzy odłożonych na koncie na podatki i składki. Wykorzystanie tych pieniędzy i przestój w płatnościach może doprowadzić do sytuacji, gdy zaczniesz zalegać ze składkami i podatkami łatwo popaść w kłopoty.
4. Kiedy kupujesz droższe przedmioty na potrzeby działalności, rozważ amortyzację, dzięki czemu obniżysz podatek dochodowy.

Jak wydajnie pracować zdalnie?

Praca dietetyka daje wiele możliwości między innymi dlatego, że w wielu przypadkach możemy pracować zdalnie. W szczególności dotyczy to układania jadłospisów oraz jeśli działasz w internecie - możesz to robić z dowolnego miejsca o dowolnej porze. Dla jednych taka forma pracy jest wymarzona, a inni nie czerpią z tego przywileju zbyt wielu przyjemności. Nie zapominajmy więc, że zawód dietetyka jest z tego powodu bardzo uprzywilejowany. Dzięki pracy zdalnej możemy pracować z domu i np. opiekować się dziećmi, albo z innego, wymarzonego miejsca na świecie. Jak pracować wydajnie, a dzięki temu docenić możliwości pracy zdalnej?

1. Zbuduj rutynę.

Niezależnie od tego, czy zaczynasz dzień od kawy, treningu czy śniadania, zbuduj swoją własną rutynę. Motywacja wystarcza na chwilę, dlatego wszelkie nasze długoterminowe działania i cele powinny być poparte wypracowaną przez nas rutyną.

2. Zastosowanie techniki pomodoro.

Jeżeli czytasz o tej technice pierwszy raz, koniecznie musisz nadrobić.

W skrócie technika polega na:

- Napisaniu krótkiej, prostej listy zadań
- Ustawieniu jakiegokolwiek stopera/budziku/zegara na 25 minut
- Wykonywanie tylko tych czynności, które są na liście zadań
- 5-minutowej przerwie gdy 25 minut minie, a po 4 cyklach należy zrobić dłuższą przerwę

Stosując taką metodę wydajność wzrasta natychmiast, a praca staje się produktywna. Koniecznie poczytaj więcej na ten temat w internecie!

3. Ogarnij swoją przestrzeń.

Przed rozpoczęciem pracy warto stworzyć przestrzeń, w której czujesz się dobrze. Możesz ubrać się w wygodne ubranie, posprzątać mieszkanie i zrobić dobrą kawę. Jest pewien wyjątek od reguły w tej kwestii - gdy masz coś bardzo ważnego do zrobienia, ale wiesz, że nie zajmie Ci to dużo czasu, czasami najlepiej zrobić to od razu po przebudzeniu.

4. Skup się na wydajności, a nie na ramach czasowych.

Jeżeli masz do ułożenia kilka jadłospisów, odpisanie na maile oraz napisanie artykułu - postaraj się zrobić to możliwie jak najszybciej (nie tracąc na jakości, oczywiście). Jeżeli założysz sobie, że takie zadania zajmą Ci 6 godzin, to na pewno tyle Ci one zajmą. W momencie, kiedy postanowisz sobie, że zadania zajmą Ci możliwie jak najszybciej - może okazać się, że oszczędzasz właśnie dodatkowe dwie godziny.

5. Pracuj w ulubionej kawiarni lub innym miejscu, które lubisz.

W momencie, kiedy pracujesz kilka dni w domu, warto po prostu zmienić otoczenie. Gdy do wykonania jest kreatywne zadanie, na pewno wykonanie będzie lepsze w ulubionej kawiarni lub bibliotece.

6. Zaczynaj od trudnych i najmniej lubianych zadań.

Na początku pracuje się zawsze najbardziej produktywnie. Żeby dopiąć całą listę zadań, zacznij pracę od czegoś, co jest dla Ciebie trudne i nielubiane.

Jeżeli masz możliwość pracy zdalnej, ale zbyt długo zajmowała Ci organizacja czasu, to zastosuj chociaż kilka porad z tego poradnika a resztę zaoszczędzonego czasu poświęć na relaks lub czas z bliskimi. Praca zdalna stanie się dla Ciebie przyjemnością.

Narzędzia do pracy

Co powinien zawierać nowoczesny program dla dietetyków? Czyli jak świadomie wybrać najważniejsze narzędzie do pracy dietetyka

Prawie każdy dietetyk układający jadłospisy dla swoich podopiecznych potrzebuje narzędzia, które usprawni ten proces. Można śmiało powiedzieć, że gdyby nie programy dietetyczne, praca dietetyka byłaby mniej efektywna, co wiąże się z mniejszą ilością pacjentów/klientów i większą ilością spędzonego czasu w pracy.

Na rynku w branży dietetycznej jest kilka programów do układania jadłospisów. Jak wybrać odpowiedni? Postaramy się przybliżyć cechy nowoczesnego programu dla dietetyków aby pomóc w podjęciu decyzji.

Warto pamiętać, że IT jest bardzo dynamiczną branżą, w związku z tym program dla dietetyków również powinien być zgodny z najnowszymi trendami.

Jaki w związku z tym powinien być nowoczesny program do układania jadłospisów?

1. Intuicyjny

Przede wszystkim liczy się komfort pracy. Jeżeli program nie ułatwia Ci pracy, a Ty spędzasz kilka godzin układając jeden jadłospis, zastanów się czy nie warto pomyśleć nad zmianą programu.

2. Przyjazny interfejs

Nowoczesny program powinien być przyjazny dla użytkownika. Często spędzamy kilka godzin dziennie pracując w danym programie. Jeżeli program na pierwszy rzut oka wzbudza sympatię, prawdopodobnie będzie nam się na nim dobrze pracowało.

3. Dostępny przez internet

Programy w tzw. chmurze, czyli działające online, zdecydowanie są przyszłością. Ten trend obserwuje się także w innych obszarach, nie tylko w dietetyce. Programy niedostępne przez internet będą odchodzić w zapomnienie. Dzieje się tak, ponieważ branża IT rozwija się na tyle szybko, że programy instalowane na komputerze nie są w stanie nadążyć z innowacyjnością i zachodzącymi zmianami, ponieważ nie aktualizują się na bieżąco, a w przypadku problemów programiści nie są w stanie szybko zareagować i rozwiązać problemu. Ważne jest też to, że dostęp jest możliwy z każdego komputera. W 2020 roku nie należy się obawiać problemów z dostępem do internetu, bo nowoczesna sieć 5G powinna rozwiązać ten problem. Niewątpliwie jest też, że oprogramowanie działające w chmurze jest o wiele bezpieczniejszym rozwiązaniem ze względu na przechowywanie danych - w sieci dane są bezpieczne oraz nie są narażone na utratę w przypadku komplikacji, np. z komputerem.

4. Szybki i niezacinający się

Dobry i nowoczesny program do układania diet powinien działać szybko, szczególnie w panelu układania jadłospisów. Należy zwrócić uwagę także na to, że program przy obciążających dla serwera czynnościach może działać wolniej, np. przy kopiowaniu, zapisywaniu jadłospisów jako szablon lub podczas generowaniu wydruków. Dobrze jest także zwrócić uwagę na przerwy połączenia oprogramowania z serwerem - czasami takie sytuacje się zdarzają i żaden z programistów nie ma na to wpływu. Problemy z wydajnością zdarzają się nawet najlepszym i wiąże się to zazwyczaj z sytuacjami losowymi, niezależnymi od działu technicznego firmy. Jeżeli wykluczmy sytuacje losowe, program działa wolno, a reakcja właścicieli oprogramowania jest równie wolna, warto zastanowić się nad jego zmianą.

5. Dobra obsługa klienta

Klient powinien być najważniejszą jednostką dla właścicieli każdej firmy. Jeżeli tak nie jest, a Ty czekasz na odpowiedź lub reakcję pracowników kilka dni podczas problemu z aplikacją, jest to sygnał i powinna zapalić się czerwona lampka, czy aby na pewno płacisz abonament za odpowiedni produkt i usługę. Czasy marnej obsługi klienta dawno minęły.

6. Uczciwa cena

Cena programów dietetycznych na polskim rynku jest bardzo zróżnicowana i waha się od ok. 100 zł do nawet kilku tysięcy rocznie. Warto zadać sobie pytanie za co tak naprawdę płacimy? Czy niska cena za program wynika z tego, że oprogramowanie jest słabe i gorszej jakości? Czy wysoka cena wiąże się z najwyższą jakością oprogramowania? Nie zawsze wysoka cena idzie w parze z najwyższą jakością jak i na odwrót.

Zapewne jest wiele czynników, które świadczą o tak bardzo rozbieżnych cenach na rynku. Składa się na to np. koszt produkcji oprogramowania, pracowników, koszty marketingu, prowadzenia firmy czy umiejętność zarządzania firmą. Należy samemu podjąć decyzję ile wydamy za program i na jaki finalnie się zdecydujemy - kiedy warto dopłacić, a kiedy zapłacimy mniej i czy zawsze cena wiąże się z jakością.

Nowoczesny program w dobrej cenie możesz [kupić tu](#).

Dlaczego program w chmurze jest lepszy niż program offline?

Przy zakupie programu podstawowym pytaniem jest czy lepiej zainstalować program na komputerze (wersja offline) czy może skorzystać z niego za pomocą przeglądarki (chmura lub wersja online)?

Dzięki ogromnym zmianom na przestrzeni ostatnich lat, programy w chmurze stały się standardem. Nowoczesna infrastruktura oraz szybki internet dostępnemu w niemal każdym miejscu w kraju pozwala bez przeszkód korzystać z wysokiej jakości programu bez konieczności instalowania go.

Programy instalowane offline stały się w dzisiejszych czasach archaizmem, który jednak ma swoje grono odbiorców. Niechęć do zmiany wynika zazwyczaj z nie zrozumienia korzyści programów w chmurze i lęku przed zmianą. Niesłusznie, bo zazwyczaj ta zmiana pozwala zwiększyć wydajność oraz pracować na dowolnym komputerze w dowolnym miejscu na świecie (w którym oczywiście jest dostęp do internetu).

Ciągły rozwój

Programy w chmurze można powiedzieć że rozwijają się ciągle. W zasadzie w każdym tygodniu, a nawet czasami codziennie, są wrzucane małe zmiany, często niewidoczne dla oka. Dzięki takiej możliwości rozwoju, twórcy mogą słuchać potrzeb użytkowników i na bieżąco modyfikować program.

W przypadku programu offline nie ma takiej możliwości. Wymagania są ustalone z góry, a zmiany są bardzo powolne. Nie ma co oczekiwać, że nastąpią większe zmiany.

Natychmiastowe naprawianie błędów

Każdy program komputerowy ma błędy. Jest to naturalna rzecz, związana z ogromnym skomplikowaniem kodu źródłowego, więc nie ma możliwości przed nimi się ustrzec. Nawet najlepsze testy nie wykrywają wszystkich błędów i zazwyczaj trzeba je naprawiać już po udostępnieniu programu dla użytkowników.

Szczęśliwie w przypadku programów w chmurze po naprawieniu błędu można poprawki udostępnić wszystkim użytkownikom w błyskawicznym czasie. Jest to szczególnie ważne w przypadku błędów uniemożliwiających pracę.

Niestety w przypadku programu offline nie ma takiego komfortu. Błędy są zazwyczaj naprawiane w formie "paczek", rzadko udostępnianych i często wymagających ręcznej instalacji. Ostrożne podejście w tworzeniu takie oprogramowania wymaga dużych kompromisów, czasu i pieniędzy, ostatecznie oferując zazwyczaj produkt niższej jakości.

Wyższej jakości wsparcie techniczne

Program znajdujący się na serwerze w chmurze jest taki sam zarówno dla użytkowników jak i dla obsługi technicznej. Jest to szczególnie pomocne przy pomocy w obsłudze programu i przy zgłaszaniu problemów, skracając czas ich rozwiązania.

Na takim komfort nie mogą pozwolić sobie użytkownicy programów offline. Różne systemy operacyjne, konieczność robienia screenshotów i wysyłania ich do pomocy technicznej może przyprawić o zawrót głowy.

Bezpieczeństwo

Największą obawą korzystania z programów online jest bezpieczeństwo danych - skąd mogę wiedzieć czy któregoś dnia ich nie stracę i czy ktoś ich nie przechwyci?

Niesłusznie!

Wbrew pozorom programy w chmurze są dużo bardziej bezpieczne. Każdego dnia robione są kopie zapasowe danych, które w razie awarii można przywrócić.

Podobnie sprawa wygląda z dostępem do danych - pamiętajmy tutaj by korzystać tylko ze stron zaczynających się od <https://> oraz z "kłódką" obok adresu.

Na taki komfort nie mogą pozwolić sobie użytkownicy programów offline. Muszą oni sami dbać o tworzenie kopii danych i programy antywirusowe, a w przypadku nie zadbania o nie zazwyczaj tracą wszystkie dane.

Pamiętajmy, że nowoczesne serwery są lepiej zabezpieczone na ataki oraz utratę danych, niż nasze komputery na wirusy i awarie.

Dostępny na każdym komputerze

Nie zawsze mamy możliwość korzystania z własnego komputera. W przypadku programów online to żaden problem - wystarczy zalogować się w przeglądarce na innym komputerze i gotowe! Z kolei w programach offline musimy go najpierw zainstalować, a następnie ściągnąć dane, co potrafi być problematyczne.

Nie zawsze też program jest dostępny na każdym systemie operacyjnym. Większość programów offline napisana jest zazwyczaj pod konkretne wersje systemu Windows, pomijając liczne grono posiadaczy komputerów z systemem operacyjnym od Apple. Zakup nowego komputera z nowym systemem nie gwarantuje nam, że program będzie dalej działać. Tego problemu nie ma z programami w chmurze - są dostępne wszędzie tam, gdzie jest dostęp do przeglądarki.

Tańsza produkcja, lepsza jakość

Nie do końca oczywista kwestia, ale tworząc program w chmurze programiści koncentrują się na jednej platformie (serwerze), dzięki czemu koszt produkcji jest

tańszy. To oczywiście pozwala przeznaczyć środki na lepszą jakość, innowacje oraz na design, ułatwiając tym samym pracę.

Programy offline, tworzone często w technologiach z ubiegłego wieku, o takim luksusie mogą tylko pomarzyć.

Kiedy warto wybrać program offline?

Są jednak przypadki, kiedy program offline może mieć sens.

W przypadku programów dietetycznych jest to brak stałego dostępu do internetu lub bardzo stary komputer, na którym użytkownik uruchamia stary program stworzony 10 czy 15 lat temu.

Innym przypadkiem są np. programy graficzne czy do odtwarzania muzyki, które nie będą tak wydajne przez przeglądarkę.

To jednak kropla w morzu. Niemal w każdym innym przypadku program dostępny przez przeglądarkę będzie lepszym wyborem.



Make Me Diet

Wszelkie prawa zastrzeżone

Kraków, 2020

©makemediet.com