



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Jak zacząć biznes z bluzami z kapturem: przewodnik dla założycieli od niszy do powtórnych zamówień

Details

Krótką odpowiedź: Aby zacząć biznes z bluzami z kapturem, wybierz niszę, do której masz bezpośredni dostęp, zweryfikuj ją płatnymi zamówieniami w przedsprzedaży i postaw na druk na żądanie, jeśli chcesz zerowych zapasów, albo na małą serię hurtową, jeśli zależy ci na lepszej marży jednostkowej. Ustal cenę na podstawie pełnego kosztu własnego z dostawą, przetestuj w praniu serię próbną, a potem zamknij pisemną specyfikację, by każde ponowne zamówienie odpowiadało pierwszej premierze.

Jeśli sprawdzasz, jak zacząć biznes z bluzami z kapturem, prawdopodobnie masz już projekt, społeczność lub pomysł na markę. Teraz potrzebujesz kolejności działań, która chroni twoją gotówkę. Ten przewodnik obejmuje weryfikację niszy, wybór modelu produkcji, ustalanie ceny pod marżę, test małej partii oraz skalowanie do ponownych zamówień razem z partnerem produkcyjnym. Nie omawia wyboru metod zdobienia ani baz. Te tematy znajdziesz na naszej stronie o [bluzach z kapturem na zamówienie](#), a ten przewodnik odsyła tam, gdy dojdiesz do odpowiedniego kroku.

Dlaczego większość pierwszych premier bluz utyka w miejscu

Zwykle nie zawodzi projekt, tylko kolejność działań. Założyciel zamawia towar, zanim potwierdzi popyt, zgaduje podział na rozmiary, ustala cenę wyłącznie na podstawie kosztu bazy, a po pierwszych reklamacjach po praniu odkrywa, że nadruk lub krój nie wytrzymuje próby. Każdy błąd z osobna jest niewielki. Razem zostawiają niesprzedane XXL-e, cienkie marże i drugie zamówienie, które nie pasuje do pierwszego.

Rynek nie sfinansuje tych błędów za ciebie. Szacunek PPAI dotyczący wolumenu sprzedaży dystrybutorów (2025 U.S.) określił sprzedaż dystrybutorów artykułów z logo marki na \$27,13 miliarda, czyli wzrost zaledwie o 1,3 % rok do roku, a z podsumowania samego stowarzyszenia wynikało, że wielu dystrybutorów „sprzedało więcej, ale zarobiło mniej” ([szacunek wolumenu sprzedaży PPAI^{\[1\]}](#)). W tym samym komunikacie 60 % dystrybutorów spodziewało się wyższej sprzedaży w 2026, ale tylko 53 % liczyło na lepszy zysk. Popyt na odzież z logo istnieje. O marżę musisz zawalczyć.

Rozwiązaniem jest prowadzenie biznesu w ustalonej kolejności, z kontrolą „kontynuować czy zrezygnować” na każdym etapie. Dalsza część artykułu przedstawia tę kolejność.

Spis treści

1. [Czym naprawdę jest biznes z bluzami z kapturem](#)
2. [Jak zacząć biznes z bluzami z kapturem w siedmiu krokach](#)
3. [Porównanie modeli produkcji](#)
4. [FAQ](#)
5. [Najważniejsze wnioski](#)
6. [Podsumowanie](#)

Czym naprawdę jest biznes z bluzami z kapturem (i który z nich budujesz)

Biznes z bluzami z kapturem polega na sprzedaży zdobionych ubrań z dzianiny dresowej z meszkiem pod marką, którą kupujący rozpoznaje – czy to marka streetwearowa, linia gadżetów twórcy internetowego, siłownia, czy sklep klubowy. Nie musisz niczego szyć. Większość założycieli kupuje gotowe bazy i płaci partnerowi za ich zdobienie, dlatego prawdziwe decyzje dotyczą przepływów pieniężnych, ryzyka zapasów i powtarzalności, a nie maszyn.

Założyciele zwykle wybierają jeden z czterech modeli:

- **Druk na żądanie (POD):** każda bluza jest zdobiona i wysyłana dopiero po opłaceniu zamówienia przez klienta. Nie trzymasz zapasów.
- **Mała seria hurtowa:** zamawiasz serię zdobionych bluz, trzymasz zapasy i wysyłasz je samodzielnie lub przez firmę realizującą zamówienia.
- **Marka własna:** to samo co produkcja hurtowa, plus własne metki przy karku, zawieszki i opakowania, dzięki czemu ubranie wygląda jak twój produkt, a nie zdobiona baza.
- **Gadżety dla organizacji:** zespół, firma lub wydarzenie sprzedaje znanej grupie odbiorców, ze stałym terminem i znaną liczbą osób.

Wielu założycieli buduje bluzy jako produkt podstawowy, przechodząc przez te modele po kolei. Zaczynają od POD, by sprawdzić, co się sprzedaje, a gdy liczby uzasadniają trzymanie zapasów, przenoszą sprawdzone projekty do produkcji hurtowej.



Jak zacząć biznes z bluzami z kapturem w siedmiu krokach

Krok 1: Wybierz niszę, do której dotrzesz bez płatnych reklam

Nisza jest realna tylko wtedy, gdy potrafisz wskazać konkretne miejsca, w których jej odbiorcy już się spotykają, np. serwer Discord, klub biegowy, subreddit, szkołę albo listę mailingową, którą

kontrolujesz. Jeśli jedyną drogą do klientów jest płatny ruch, twoja marża musi od pierwszego dnia pokrywać koszt pozyskania klienta, czego większość pierwszych premier nie udźwignie. Zapisz trzy osiągalne kanały i oszacuj, ilu ludzi realnie obejmuje każdy z nich. Jeśli nie potrafisz wypełnić tej listy, zawężaj niszę, aż się uda.

Krok 2: Weryfikuj pieniędzmi, a nie polubieniami

Makiety i ankiety mierzą zainteresowanie. Zamówienia w przedsprzedaży i zaliczki mierzą popyt. Uruchom krótkie okno przedsprzedaży, zwykle od jednego do 2 tygodni, z płaskimi makietami dwóch lub trzech projektów. Zanim je otworzysz, ustal próg decyzji o kontynuacji: liczbę opłaconych zamówień potrzebnych do pokrycia kosztu próbek i pierwszej serii produkcyjnej, którą obliczysz wzorem na próg rentowności z kroku 4. Przedsprzedaż daje też coś, czego zgadywanie nie zapewni: prawdziwy podział na rozmiary. Wykorzystaj go do ustalenia rozkładu rozmiarów zamiast kopiować ogólny schemat.

Krok 3: Wybierz model produkcji

POD eliminuje ryzyko zapasów, ale daje najcieńszą marżę jednostkową i najmniejszą kontrolę nad tym, jaka baza i jakie wykończenie trafią do drzwi klienta. Produkcja hurtowa poprawia ekonomię jednostkową i powtarzalność, ale zamraża gotówkę w towarze, a każdy niesprzedany rozmiar to bezpośrednia strata. Tabela poniżej zestawia kompromisy. Źródła branżowe oczekują, że założyciele będą łączyć metody, a nie trzymać się jednej. Jeden ze specjalistów od sprzętu, z którym rozmawiał serwis [Graphics Pro](#)^[2] powiedział: „Ludzie wracają do DTG”, po 2 latach, w których większość uwagi przyciągało DTF. W praktyce ta sama marka może drukować pojedyncze sztuki cyfrowo, a sprawdzone projekty realizować hurtowo.

Krok 4: Ustal cenę pod marżę na podstawie kosztu własnego z dostawą

Ustalanie ceny na podstawie wyceny bazy i nadruku to najczęstszy błąd rachunkowy. Zbuduj łączny jednostkowy koszt własny z dostawą (C) ze wszystkich poniższych pozycji:

- Jednostkowy koszt zdobionej sztuki z wyceny partnera
- Próbkę i przygotowanie produkcji, rozłożone na całą serię
- Transport przychodzący i ewentualne cła importowe
- Opakowania, metki i zawieszki
- Opłaty za obsługę płatności oraz prowizje platform sprzedażowych i serwisów handlowych
- Wysyłka do klienta, którą pokrywasz, plus kompletacja i pakowanie
- Rezerwa na zwroty, wymiany i błędne nadruki

Następnie ustal cenę według wzoru **$Cena = C \div (1 - \text{docelowa marża brutto})$** . Wynikające z niego mnożniki kosztu C to 1,67× dla marży 40 %, 2,0× dla 50 %, 2,5× dla 60 % i 3,33× dla 70 %. Sprawdź wynik pod kątem tego, ile twoja nisza faktycznie zapłaci. Jeśli cena wymagana przez docelową marżę jest wyższa niż ta, którą zapłacili kupujący w przedsprzedaży, zmień strukturę kosztów, a nie tylko cenę. Na koniec oblicz **próg rentowności w sztukach = stałe koszty uruchomienia ÷ (cena – koszt zmienny na sztuce)**. Ta liczba staje się twoim progiem decyzji o kontynuacji w kroku 2.



Krok 5: Przetestuj małą partię przed pełną serią

Ocena, czy bluza na zamówienie jest na tyle dobrej jakości, by nosić twoją markę, wymaga dowodów, a nie pierwszego wrażenia. Nadruk może wyglądać idealnie zaraz po wyjęciu z torebki, a mimo to pękać po praniu. Zamów próbki co najmniej w najmniejszym i największym rozmiarze, a następnie poddaj je powtarzalnemu protokołowi prania. AATCC TM61, branżowy test przyspieszonego prania, przybliża utratę koloru po pięciu praniach domowych w jednym cyklu 45-minutowym i ocenia wyniki w skali szarości od 5 (brak zmian) do 1 (silna zmiana). Jeśli testujesz w domu, stosuj się do metki z instrukcją pielęgnacji, którą planujesz wydrukować, a następnie zmierz szerokość w klatce piersiowej, długość tułowia i rękaw w każdym rozmiarze przed praniem i po nim. Niezależne przewodniki zaopatrzeniowe ostrzegają, że słabo wstępnie obkurczone bazy mogą kurczyć się w różnym tempie w różnych rozmiarach, co po pierwszym praniu rozbija rozkład rozmiarów. Rozciągnij ręcznie miejsce o największym nałożeniu farby i sprawdź, czy nie pęka. Jeśli próbka nie przejdzie testu, popraw specyfikację, zanim zamówisz serię.

Wybierając między metodami zdobienia a gramaturą baz, nasz [poradnik o bluzach z kapturem na zamówienie](#) opisuje, jak projekt graficzny, nakład i strona wierzchnia tkaniny wpływają na efekt, więc nie powtarzamy tego w tym artykule.



Krok 6: Załatw formalności przed rozpoczęciem sprzedaży

Twoja własna metka przy karku zamienia zdobioną bazę w twój produkt i niesie obowiązki prawne. Zgodnie z przepisami FTC dotyczącymi tekstyliów metka musi podawać skład włókien wagowo, kraj pochodzenia oraz nazwę producenta lub numer RN ([16 CFR Part 303^{\[3\]}](#)). Musi też zawierać instrukcję pielęgnacji ([16 CFR Part 423^{\[4\]}](#)). Jeśli przejdziesz na bazę o innym składzie włókien, metka również musi się zmienić ([Textile World^{\[5\]}](#)). Dżianina dresowa z meszkiem jest tkaniną o strukturze runowej według wytycznych CPSC dotyczących palności ([CPSC^{\[6\]}](#)), a klasy są zdefiniowane w [16 CFR 1610.4^{\[7\]}](#). Rozmiary dziecięce dla dzieci w wieku 12 i młodszych wymagają także trwałych [etykiet identyfikacyjnych^{\[8\]}](#). Pełne podsumowanie przepisów znajdziesz na [stronie produktu](#).

Krok 7: Skaluj do ponownych zamówień z zamkniętą specyfikacją

To przy ponownych zamówieniach biznes z bluzami zdobywa lub traci reputację. Klienci, którzy kupili rozmiar M w marcu, w październiku oczekują tego samego kroju. Przed pierwszą produkcją hurtową przygotuj specyfikację na 1 stronie i poproś partnera produkcyjnego o jej zatwierdzenie. Powinna zawierać model i kolor bazy, skład włókien, metodę zdobienia, położenie i rozmiar nadruku, kolory farb lub nici, umiejscowienie metek oraz sposób składania i pakowania. Zachowaj jedną zatwierdzoną próbkę jako fizyczny wzorec. Przy każdym ponownym zamówieniu zapytaj, czy baza pochodzi z tej samej partii materiału, czy z nowej, i przetestuj w praniu jedną sztukę z każdej nowej partii. Ustaw dla każdego projektu i rozmiaru próg ponownego zamówienia, na przykład gdy zapas wystarcza na mniej tygodni sprzedaży niż wynosi czas produkcji i wysyłki, aby bestsellery się nie wyprzedały i nie stały puste przez miesiąc.

Jeśli twoje bazy są importowane, przechowuj dokumentację łańcucha od włókna do gotowego ubrania. CBP wydał 8 nakazów wstrzymania wwozu i zatrzymał 3,138 przesyłek wartych około \$220,67 miliona w FY2026 (do 30 czerwca) ([CBP^{\[9\]}](#)). Dopłata z sekcji 301 w wysokości 10 % lub 12,5 % weszła też w życie w dniu 2026-07-24 dla większości krajów pochodzenia ([USTR^{\[10\]}](#)). Dodaj cło do struktury kosztów w kroku 4 i zajrzyj do sekcji o koszcie własnym z dostawą na naszej [stronie bluz z kapturem wkładanych przez głowę](#), gdzie znajdziesz szczegóły.



Porównanie modeli produkcji

Poniższa tabela porównuje cztery modele pod kątem czynników, które mają największe znaczenie na starcie. Celowo pomija ceny. Koszty zależą od projektu graficznego, nakładu i wyboru bazy, więc pobierz je z aktualnych wycen.

Czynnik	Druk na żądanie	Mała seria hurtowa	Marka własna	Hybryda (od POD do produkcji hurtowej)
Gotówka na start	Najmniej; tylko próbki	Umiarkowana; pełna seria opłacona przed sprzedażą	Najwięcej; seria plus metki i opakowania	Niska na początku, rośnie wraz ze sprawdzaniem się projektów
Ryzyko zapasów	Brak	Niesprzedane rozmiary to bezpośrednia strata	Jak w produkcji hurtowej, plus zapas opakowań z marką	Ograniczone do sprawdzonych projektów
Marża na sztukę	Najcieńsza; realizacja zamówienia wliczona w koszt jednostkowy	Lepsza, jeśli rozkład rozmiarów się wyprzedaje	Najlepsza postrzegana wartość na sztukę	Poprawia się w miarę przenoszenia wolumenu do produkcji hurtowej
Kontrola nad bazą i wykończeniem	Ograniczona do katalogu	Sam wybierasz bazę i zatwierdzasz próbki	Pełna specyfikacja, w tym metka przy karku	Rośnie z czasem
Powtarzalność przy ponownych zamówieniach	Może się różnić między miejscami nadruku	Wysoka przy zamkniętej specyfikacji	Najwyższa; specyfikacja plus próbka wzorcowa	Wysoka po przejściu na produkcję hurtową

Czynnik	Druk na żądanie	Mała seria hurtowa	Marka własna	Hybryda (od POD do produkcji hurtowej)
Najlepszy etap	Testowanie projektów i odbiorców	Zweryfikowana nisza z danymi z przedsprzedaży	Ugruntowana marka ze stałymi klientami	Większość początkujących założycieli

Kanał online ma znaczenie w każdym modelu. PPAI podało, że sprzedaż online dystrybutorów wyniosła \$7,1 miliarda (2025, 26,3 % całości). Badanie Oxford Economics zlecone przez PPAI oszacowało łączne wydatki na artykuły z logo marki w USA na \$174 miliardów ([PPAI i Oxford Economics^{\[11\]}](#)). Obejmuje to towary licencjonowane, więc traktuj tę kwotę jako pułap kategorii, a nie swój osiągalny rynek.

FAQ

FAQ: Ile pieniędzy potrzebuję, żeby zacząć biznes z bluzami z kapturem?

To zależy od modelu. POD wymaga niewiele więcej niż próbek i sklepu internetowego. Produkcja hurtowa wymaga środków na opłacenie całej serii, zanim cokolwiek sprzedasz. Zamiast zgadywać kwotę, zsumuj stałe koszty uruchomienia (próbki, przygotowanie produkcji, metki, sklep, pierwsza akcja marketingowa) i użyj wzoru na próg rentowności z kroku 4, aby sprawdzić, ile sztuk musisz sprzedać. Następnie poproś partnera produkcyjnego o wycenę dla twojego konkretnego projektu i nakładu.

FAQ: Czy mogę ruszyć z bluzami na zamówienie bez minimalnego zamówienia?

Tak. POD i zdobienie cyfrowe pozwalają zaczynać od pojedynczych sztuk, co jest najczystszy sposobem testowania projektów. Kompromisem są koszt jednostkowy i powtarzalność. Najlepiej sprzedające się projekty przenieś do produkcji hurtowej, gdy dane z przedsprzedaży lub sprzedaży pokażą, które rozmiary i kolory naprawdę się sprzedają.

FAQ: Jak upewnić się, że moje bluzy są wysokiej jakości, zanim zacznę je sprzedawać?

Przetestuj w praniu próbki w najmniejszym i największym rozmiarze, zmierz je przed praniem i po nim oraz rozciągnij miejsce z największym nadrukiem, by sprawdzić, czy nie pęka. Jeśli chcesz uzyskać wynik laboratoryjny, AATCC TM61 przybliża pięć prań domowych w jednym teście 45-minutowym i daje ocenę w skali szarości, którą możesz wpisać do specyfikacji.

FAQ: Jak zdecydować, ile sztuk w każdym rozmiarze zamówić?

Skorzystaj z podziału na rozmiary z własnej przedsprzedaży zamiast ogólnego schematu. Jeśli test prania próbek pokaże nierównomierny skurcz między rozmiarami, popraw bazę lub tabelę rozmiarów przed zamówieniem. Nie próbuj tego kompensować zmianą ilości.

FAQ: Czy potrzebuję własnych metek, aby sprzedawać bluzy w USA?

Jeśli ubranie jest sprzedawane pod twoją marką, zgodnie z przepisami FTC potrzebuje informacji o składzie włókien, kraju pochodzenia, nazwie producenta lub numerze RN oraz instrukcji pielęgnacji. Rozmiary dziecięce dla dzieci w wieku 12 i młodszych wymagają też etykiet identyfikacyjnych. Nasza strona produktu podsumowuje przepisy, które dotyczą bluz z dzianiny dresowej z meszkiem.

FAQ: Kiedy przejść z druku na żądanie na produkcję hurtową?

Przejdź wtedy, gdy projekt sprzedaje się na tyle stabilnie, że ekonomia jednostkowa produkcji

hurtowej, po uwzględnieniu magazynowania i ryzyka niesprzedanych rozmiarów, przebija twoją marżę z POD. Policz próg rentowności na podstawie wyceny produkcji hurtowej. Jeśli możesz oczekiwać przekroczenia tego progu w ciągu jednego sezonu sprzedaży, przejście zwykle się opłaca.

Najważniejsze wnioski

- **Popyt na odzież z logo marki jest realny, ale wzrost jest powolny.** — \$27,13 miliarda sprzedaży dystrybutorów w 2025 U.S., wzrost o 1,3 % ([Źródło](#))
- **O zysk trudniej niż o sprzedaż.** — 60 % dystrybutorów spodziewało się wyższej sprzedaży w 2026, ale tylko 53 % liczyło na lepszy zysk ([Źródło](#))
- **Sprzedaż online to główny kanał, a nie poboczny.** — \$7,1 miliarda, czyli 26,3 % sprzedaży dystrybutorów w 2025 ([Źródło](#))
- **Pułap kategorii jest wysoki; to nisza sprawia, że jest osiągalny.** — \$174 miliardów wydatków na artykuły z logo marki w USA ([Źródło](#))
- **Importowane bazy wymagają uwzględnienia cła w strukturze kosztów.** — dopłata w wysokości 10 % lub 12,5 % na mocy sekcji 301, obowiązująca od 2026-07-24 ([Źródło](#))
- **Dokumentacja łańcucha dostaw chroni terminy ponownych zamówień.** — 3,138 zatrzymanych przesyłek w FY2026 (do 30 czerwca) ([Źródło](#))
- **Rozmiary dziecięce niosą dodatkowe obowiązki etykietowania.** — etykiety identyfikacyjne wymagane dla produktów przeznaczonych dla dzieci w wieku 12 i młodszych ([Źródło](#))

Podsumowanie

Nauka tego, jak zacząć biznes z bluzami z kapturem, to głównie nauka właściwej kolejności działań. Dotrzyj do niszy, z którą możesz się bezpośrednio kontaktować, udowodnij popyt płatnymi zamówieniami w przedsprzedaży, wybierz model produkcji, który udźwignie twoją gotówkę, ustal cenę na podstawie pełnego kosztu własnego z dostawą, przetestuj w praniu przed skalowaniem i zamknij specyfikację, aby każde ponowne zamówienie odpowiadało pierwszej premierze. Gdy będziesz gotów zamienić zweryfikowany projekt w serię produkcyjną, zapoznaj się ze szczegółami dotyczącymi zdobienia, baz i zamawiania na naszej stronie o [bluzach z kapturem na zamówienie](#) i poproś o wycenę dla swojego projektu i nakładu.

Źródła

1. [PPAI, szacunek wolumenu sprzedaży dystrybutorów, 2025 U.S. \(opublikowano 2026-01-12\)](#) ↵
2. [Graphics Pro, „Co jest na czasie w zdobieniu odzieży”, Paula Aven Gładych \(2026-05-19\)](#) ↵
3. [eCFR, 16 CFR Part 303: Przepisy wykonawcze do ustawy o identyfikacji wyrobów z włókien tekstylnych](#) ↵
4. [eCFR, 16 CFR Part 423: Oznakowanie pielęgnacyjne odzieży tekstylnej](#) ↵
5. [Textile World, „Jak nie dostać łatki firmy niezgodnej z przepisami” \(grudzień 2025\)](#) ↵
6. [U.S. CPSC, wytyczne dla firm odzieżowych \(dostęp: październik 2026\)](#) ↵
7. [eCFR, 16 CFR 1610.4: Wymogi dotyczące klasyfikacji tekstyliów](#) ↵
8. [U.S. CPSC, etykiety identyfikacyjne produktów dla dzieci](#) ↵
9. [Amerykańska służba celna i graniczna \(CBP\), egzekwowanie zakazu pracy przymusowej \(zaktualizowano we wrześniu 2026\)](#) ↵
10. [USTR, karta informacyjna: działania z sekcji 301 dotyczące zakazów importu towarów wytworzonych pracą przymusową \(lipiec 2026\)](#) ↵
11. [PPAI i Oxford Economics, „Od środka: rynek artykułów z logo marki w USA wart \\$174 miliardów”](#)

[\(2026-09-22\)](#) ↵

pazdziernika 21, 2026