SALON PROFIT · KARTA DO WYDRUKU

Ile kosztuje Cię godzina przy fotelu, zanim cokolwiek zarobisz?

Pięć kroków, kartka i kalkulator w telefonie. Obok każdego kroku jest przykład z przykładowego salonu fryzjerskiego — pustą kolumnę uzupełnij swoimi liczbami.

KROK 1

Rachunki, które płacisz co miesiąc, nawet gdy nikt nie przyjdzie

RACHUNEK	TWOJA KWOTA	PRZYKŁAD
Czynsz albo stanowisko		1 500 zł
ZUS ze składką zdrowotną		2 740 zł
Podatek, średnio na miesiąc		600 zł
Prąd, woda, telefon, internet		550 zł
Księgowość, program, sprzęt, reklama, inne		1 030 zł
Razem rachunki		**6 420 zł**

Materiałów do usług tu nie licz — są w kroku 4.

KROK 2

Ile godzin w miesiącu jesteś z klientkami

Nie godziny otwarcia, tylko godziny wizyt. Policz: dni pracy × godziny z klientkami w zwykły dzień.

Twoje godziny: _____ Przykład: 107 godzin w listopadzie.

KROK 3

Koszt Twojej godziny

> **Rachunki z kroku 1 ÷ godziny z kroku 2**

Twój koszt godziny: _____ zł Przykład: 6 420 zł ÷ 107 h = ok. 60 zł.

Tyle musi przynieść każda godzina wizyt, zanim cokolwiek zostanie dla Ciebie. Plik Salon Profit liczy ją sam z Twoich rachunków i grafiku.

KROK 4

Jedna usługa: ile zostaje po materiałach za godzinę pracy

> **(cena − materiały na jedną wizytę) ÷ czas wizyty w godzinach**

Usługa: _____ wynik: _____ zł

Przykład, odrost: (180 zł − 35 zł) ÷ 2 h = ok. 73 zł. Czas liczysz z przygotowaniem i sprzątaniem. Jeśli płacisz VAT, licz od ceny bez VAT.

KROK 5

Porównaj

Wynik z kroku 4 – koszt godziny z kroku 3

Zostaje ponad rachunki za godzinę: _____ zł Przykład: 73 zł − 60 zł = ok. 13 zł.

- **Wynik poniżej zera** — ta usługa nie pokrywa Twoich rachunków. Warto sprawdzić cenę, czas albo materiały.
- **Wynik blisko zera** — usługa ledwo pokrywa rachunki. Przy jednym pustym dniu zabraknie.
- **Wynik wyraźnie powyżej zera** — usługa pokrywa rachunki i zostawia coś dla Ciebie.

Co możesz zmienić, jeśli wynik jest za niski

Przykłady liczone ręcznie na tym samym odroście (180 zł, 2 h, materiały 35 zł; koszt godziny 60 zł).

- **Cena.** Każde 10 zł więcej przy usłudze trwającej 2 godziny to 5 zł więcej za godzinę pracy.
- **Czas.** Ten sam odrost w 1 h 45 min zamiast 2 h: (180 zł − 35 zł) ÷ 1,75 h = ok. 83 zł za godzinę.
- **Materiały.** 10 zł mniej materiałów na wizytę przy 2 godzinach to 5 zł więcej za godzinę.
- **Godziny z klientkami.** Te same rachunki rozłożone na 120 godzin zamiast 107: 6 420 zł ÷ 120 h = ok. 54 zł kosztu godziny.

Czego ta karta nie liczy

- To nie jest zysk ani wynik firmy. Podatek i ZUS są tylko w takiej wysokości, jaką podasz.
- Nie liczy pustych terminów poza wpisanymi godzinami, urlopu, choroby ani sprzętu kupowanego raz na kilka lat.
- Liczy jedną usługę naraz i jeden miesiąc.

Chcesz to dla wszystkich usług i całego miesiąca?

Salon Profit robi ten rachunek dla Twoich usług naraz (95 gotowych z 8 branż, na swoją listę wybierasz do 33), uwzględnia Twój cel na miesiąc i mówi, którą usługę sprawdzić — albo że nic nie musisz zmieniać. Raz w tygodniu wpisujesz wykonane usługi i widzisz, czy miesiąc idzie zgodnie z planem.

Plik do Microsoft Excel na komputerze z Windows, z włączonymi makrami. 299 zł jednorazowo, bez abonamentu. Nie działa na telefonie, Macu ani w Excelu online.

Wszystkie ekrany i cena: salonprofit.pl/fryzjerstwo

Przykład: dane przykładowe z pliku Salon Profit (przykładowy salon fryzjerski, listopad 2026), liczone orientacyjnie. To nie jest porada podatkowa ani księgowa. Pytania: kontakt@salonprofit.pl · Sprzedawca: Artur Lusnia.