

Zpráva z finanční inventury

Připraveno pro: Janu · kosmetička, salon 5. rokem

UKÁZKA · Jana je smyšlená klientka, všechna čísla jsou vymyšlená pro představu

Shrnutí: co ti čísla říkají

- **Tvoje podnikání tě živí.** Salon pokryje sám sebe i většinu tvého života. Manžel nemá pravdu, do fabriky nemusíš.
- **Měsíčně ti zbývá jen ~2 500 Kč,** ale ne proto, že málo pracuješ. Proto, že máš ceny tři roky staré, zatímco náklady rostly.
- **Tvoje skutečná hodinovka je ~400 Kč, ale potřebuješ minimálně 520 Kč.** Zdražení není chamtivost, je to matematika přežití.
- **Září 2027 je tvůj den svobody:** doplatíš auto i kreditku a měsíčně se ti uleví o 8 500 Kč.
- **Rezerva pokryje jen ~1 měsíc** a všechno ti teče přes jeden účet. To jsou dvě nejrychlejší opravy.

Tvoje čísla dnes

Příjmy měsíčně

Tržby salonu	52 000 Kč
Příspěvek partnera do domácnosti	8 000 Kč
Celkem	60 000 Kč

plný kalendář = silná poptávka

ceny 3 roky beze změny

+2 500 Kč / měsíc

tolik ti každý měsíc zbývá (příjmy minus všechny výdaje)

Výdaje měsíčně (~57 500 Kč)

Život (jídlo, bydlení, radosti)		31 000
Salon: nájem, materiál, odvody		18 000
Splátka auta		5 500
Splátka kreditky		3 000

Růžová = splátky, které do září 2027 zmizí.

Rezerva a závazky

Rezerva (běžný účet, smíchaná s osobními penězi)	60 000 Kč
Zůstatek úvěru na auto (splátka 5 500 Kč, konec září 2027)	74 000 Kč
Zůstatek kreditky (úrok ~19 %!, splátka 3 000 Kč, konec únor 2027)	22 000 Kč

Rezerva pokryje ~1 měsíc všech výdajů (cíl: 3 měsíce = 172 000 Kč)

Tři věci, které mění tvůj obrázek

1. Podnikání tě živí, jen si to nevidělo

Salon vydělá 52 000 Kč měsíčně a stojí 18 000 Kč. Zbýlých 34 000 Kč nese tvůj život, to je slušná výplata. Pocit „nic mi nezbyvá“ nevzniká v salonu, ale v tom, že všechno teče jedním účtem a splátky ukusují potichu. Máš plný kalendář a klientky se vracejí: poptávka je silnější než tvoje ceny. To je nejlepší výchozí pozice, jakou podnikatelka může mít.

2. Září 2027: den svobody

Kreditka doběhne v únoru 2027 (+3 000 Kč měsíčně), auto v září 2027 (+5 500 Kč). Od října 2027 ti tedy měsíčně zůstane o 8 500 Kč víc, aniž bys cokoli změnila. S pákami ze strany 5 to znamená, že rezerva na 3 měsíce není sen, ale otázka zhruba jednoho roku.



3. Tvoje ruce jsou jediný stroj na peníze

Když onemocníš, salon vydělá nulu, ale výdaje běží dál. Dnešní rezerva tě podrží zhruba měsíc. To není důvod k panice, je to důvod k plánu: rezervu budeme rok stavět na 3 měsíce výdajů a mezitím stojí za zvážení pojištění pracovní neschopnosti. Ne ze strachu, ale proto, aby ses o svoje ruce nemusela bát dvakrát.

Kolik musí salon vydělat

	s příspěvkem partnera	kdyby přispívat nemohl
Do splacení splátek (do září 2027)	~49 500 Kč/měs	~57 500 Kč/měs
Po splacení (od října 2027)	~41 000 Kč/měs	~49 000 Kč/měs

Pro představu: **49 500 Kč ≈ 95 ošetření za 520 Kč**. Při tvém plném kalendáři (kolem 110 ošetření měsíčně) na to v pohodě dosáhneš, jen za správné ceny. Přesně o tom je strana 5.

Co se stane, když vypadnou tržby

Nejdůležitější otázka pro ženu, jejíž příjem visí na vlastních rukou: jak dlouho vydržíš, kdyby salon musel zavřít (nemoc, úraz)? Pruhy ukazují, kolik měsíců pokryje rezerva všechny výdaje:

za rok (rezerva 172 000, po splátkách)		~3,5 měsíce
za půl roku (rezerva ~110 000)		~2 měsíce
dnes (rezerva 60 000)		~1 měsíc

Počítáno s pákami ze strany 5 (nový ceník od září + kurzy). Zelená = kam směřujeme, růžová = dnešek.

Co z toho plyne pro kreditku

Úrok 19 % je zdaleka nejdražší peníze ve tvém životě. Přesto ji **nedoplácej z rezervy**: 60 000 mínus 22 000 by tě nechalo se třemi týdny jistoty, a to je hazard s jediným strojem na peníze. Místo toho od září, po zdražení, posílej na kreditku +1 000 Kč měsíčně navíc: doplatíš ji o dva měsíce dřív a rezerva zůstane celá.

Co z toho plyne pro jeden účet na všechno

Tohle je nejlevnější oprava v celé zprávě: druhý běžný účet je zdarma a zřídíš ho za deset minut z mobilu. Tržby salonu na jeden, život na druhý, a každý měsíc si ze salonu pošli „výplatu“. Od té chvíle uvidíš pravdu bez počítání: co zůstane na salonním účtu, to salon vydělal.

Milníky rozhodování (řídí čísla, ne pocity)

- **Nový přístroj nebo vybavení:** až bude rezerva na 3 měsících (172 000 Kč), a v hotovosti, ne na splátky.
- **Pomocnice do salonu:** až budeš 3 měsíce po sobě odmítat klientky i s novým ceníkem.
- **Nouzová brzda:** kdyby rezerva klesla pod 40 000 Kč, stop všem výdajům mimo nutné, a nikdy ne nová kreditka.

Kde ušetřit, aniž by ses uskromnila

Nejde o dietu. Jde o to, aby každá koruna, která odteče, odtékala vědomě. Realistický potenciál: **~1 700 Kč měsíčně**, bez ztráty kvality života. A hned uvidíš, proč šetření není tvoje hlavní cesta.

Položka	dnes	reálný cíl	úspora/měs
Materiál salonu (sdružené objednávky)	7 500	6 700	+800
Předplatná a telefon	1 400	1 000	+400
Úroky kreditky (rychlejší umoření)	350	0 (od jara)	+350
Bankovní poplatky (účet zdarma)	150	0	+150
Radosti	4 000	4 000	0
Celkem			~1 700 Kč

Materiál: objednávej jednou měsíčně, ne pětkrát

Sdružená objednávka u jednoho dodavatele = množstevní sleva a poštovné jednou. Krok 1: měsíc si zapisuj, co objednáváš. Krok 2: jedna velká objednávka místo pěti malých.

Radosti: 4 000 Kč, a ani korunu dolů

Tohle je záměrné doporučení, ne opomenutí. Plán postavený na odříkání vydrží tři měsíce a skončí vzpourou. Radost není únik, je palivo. Šetříme všude, kde to nebolí, a nikde, kde to bolí.

Zásadní poměr: prodej je silnější než šetření. Celé roční šetření (~20 000 Kč) = jedno jediné zdražení o 10 % za čtyři měsíce. Šetření je obrana, prodej je útok. Proto další strana.

Jak přitěct víc peněz

1. Zdražení o 10 % od září (+5 200 Kč měsíčně)

Tvoje ceny jsou tři roky staré a materiál mezitím zdražil o třetinu. Počítala jsem to: i kdyby ti po zdražení odešla každá desátá klientka (a reálně odchází mnohem míň), vyděláš stejně a máš volnější ruce. Nové klientky od 1. září, stávající od 1. listopadu s laskavým osobním oznámením, které ti připravíme.

2. Kurzy domácí péče (+4 000 Kč měsíčně)

Tvoje klientky se tě pořád ptají, co mají používat doma. To je poptávka, která odchází nevyužitá. Mini kurz domácí péče za 2 000 Kč (hodina v salonu + sada vzorků): dva prodané měsíčně jsou +4 000 Kč, a klientky, které vidí výsledky, se vracejí častěji.

3. Záloha 300 Kč při objednání (+1 600 Kč měsíčně)

Pět neomluvených děr v kalendáři měsíčně = pět neproplacených hodin. Záloha, která se odečítá z ceny ošetření, sníží nedorazy na jednotky. Slušné klientky to chápou, nedochvilné vychová.

4. Oddělený účet (+0 Kč, ale +100 % pravdy)

Nezvýší příjem, ale ukáže ho. Bez něj se všechna ostatní čísla za měsíc zase rozmažou.

Páky poskládané za sebe

Kombinace pák	měsíčně navíc	volně měsíčně celkem
Výchozí stav	—	+2 500 Kč
+ zdražení o 10 %	+5 200	+7 700 Kč
+ 2 kurzy měsíčně	+4 000	+11 700 Kč
+ zálohy proti nedorazům	+1 600	+13 300 Kč
Od října 2027 (po splátkách)	+8 500	~+21 800 Kč

S tímhle tempem je rezerva na 3 měsíce hotová zhruba za rok a tvoje „číslo klidu“ 70 000 Kč přestává být sen.

Mini modul: tvoje minimální cena. Měsíční potřeba salonu i života (57 500 Kč) ÷ ~110 prodejných hodin = **minimum 520 Kč za hodinu ošetření.** Tvoje dnešní průměrná cena vychází na ~400 Kč/h, tedy pod minimem: každou hodinou v salonu si nevědomky půjčuješ od sebe. Doporučená cena po zdražení: 550 až 600 Kč/h. Tohle je odpověď na otázku „nejsem moc drahá?": ne, jsi tři roky moc levná.

Rizika, která hlídáme

1. Jediný stroj na peníze jsou tvoje ruce

Nemoc = nula tržeb, výdaje běží. Lék: rezerva na 3 měsíce (plán výše) a mezitím nabídka pojištění pracovní neschopnosti k porovnání, bez provizního tlaku, jen čísla.

2. Jeden účet na všechno

Dokud se salon a domácnost přelévají, nikdy nevíš pravdu a každé rozhodnutí je pocit. Lék: druhý účet do 14 dnů, „výplata“ ze salonu jednou měsíčně.

3. Ceny řízené strachem

Tři roky ses bála zdražit, aby klientky neodešly, a platila jsi to ze svého. Lék: zdražení podle plánu a věta k zapamatování: cena je informace o hodnotě tvé práce. Když jí nevěříš ty, neuvěří jí nikdo.

Plán na 90 dní (červenec až říjen)

- 1 Do 14 dnů: založ druhý běžný účet** a přesměruj na něj platby salonu. Deset minut z mobilu, největší efekt na klid.
- 2 Od 1. září: nový ceník pro nové klientky (+10 %).** Stávajícím od 1. listopadu, oznámení připravíme spolu.
- 3 Spusť kurzy domácí péče:** první nabídní třem nejvěrnějším klientkám, cíl 2 prodané měsíčně.
- 4 Zaved' zálohu 300 Kč při objednání** pro nové klientky.
- 5 Od září posílej +1 000 Kč navíc na kreditku** (z výnosu zdražení), doplatíš o dva měsíce dřív.
- 6 Co NEdělat: žádný nový přístroj na splátky,** dokud rezerva nemá 3 měsíce. Ani ten krásný z veletrhu.

Poznámka: tohle je ukázková zpráva se smyšlenou klientkou a vymyšlenými čísly, aby sis dokázala představit, co z inventury odnášíš. Tvoje skutečná zpráva bude o tobě: tvoje čísla, tvoje nálezy, tvůj plán. Není to daňové ani investiční poradenství, je to mapa pro tvoje rozhodování.

„Čísla nejsou strašidlo. Jsou mapa.“