Czy to się spina?

Sprawdźcie pomysł na biznes jak analityk w banku: na danych o Waszej gminie, z podatkami 2026 i testem na gorsze czasy.

Imię i nazwisko / grupa

Klasa i data

Zagadka na start
Kawiarnia w Gdańsku: rachunek 31 zł, czynsz 6500 zł, dwie osoby za barem. Ile zamówień dziennie musi sprzedać, żeby wyjść na zero?

Mój strzał: _____ dziennie

Słowniczek: 8 wskaźników na przykładzie tej kawiarni

01 Marża pokrycia

cena – koszt zmienny 1 sztuki

31 zł − 9,97 zł (kawa, mleko, kubek, prowizja) = **21,04 zł**, czyli 68% ceny. Pułapka: rabat 10% obniża marżę o 15%.

02 Próg rentowności

koszty stałe ÷ marża pokrycia

25 256 zł ÷ 21,04 zł ≈ **1201 zamówień** miesięcznie, czyli ok. **46 dziennie** (26 dni pracy). Liczony przed odsetkami i podatkiem.

03 Margines bezpieczeństwa

(plan – próg) ÷ plan

(2100 − 1201) ÷ 2100 = **43%**. Ale przy spadku klientów o 30% z zysku 12 846 zł zostaje tylko **180 zł**: raty, ZUS i podatek nie maleją razem z klientami.

04 Wskaźnik nasycenia rynku

firmy w gminie ÷ firmy, które utrzyma popyt

1,00 = równowaga. Jastrzębie-Zdrój: 0,57 (o 43% mniej firm usługowych, niż wynika z popytu). Nowy Targ: 1,62. To model, nie spis.

05 Zysk to nie gotówka

gotówka = zysk + amortyzacja – rata kredytu

Kawiarnia ma **80 812 zł** zysku w 1. roku, a w **3. miesiącu** brakuje jej 783 zł, bo na starcie klientów jest mniej, a czynsz trzeba płacić od razu.

06 Dźwignia finansowa (ROE)

ROE = roczny zysk netto ÷ wkład własny

Bez kredytu **116%**, z kredytem 95 000 zł **343%** rocznie: biznes zarabia więcej, niż kosztuje kredyt. Gdy klientów ubywa, rata zostaje.

07 Wycena DCF

przyszła gotówka w dzisiejszych pieniądzach

Z pracą właścicielki ok. **976 tys. zł**, bez niej (z płatnym menedżerem) **267 tys. zł**. W małej firmie spora część „zysku” to pensja właściciela.

08 Koszt alternatywny

zysk na rękę – pensja z etatu bez ryzyka

12 846 zł − 7890 zł (przeciętna płaca netto w Gdańsku) = **4956 zł** miesięcznie za ryzyko i nadgodziny.

Rozgrzewka (3 minuty)

1. Pizza 40 zł, składniki i pudełko 14 zł, koszty stałe 39 000 zł/mies. Próg rentowności: _____ pizz miesięcznie.
2. Wskaźnik nasycenia siłowni w gminie = 1,4. Co to znaczy?

3. Firma ma zysk, ale nie ma na czynsz. Dwa możliwe powody:

Wasz pomysł w 7 krokach (20 minut, coasely.com/pl)

Kliknijcie „Zacznij od swojego pomysłu" (jeśli widzicie przykład: menu → „Zacznij od nowa"). Ceny i czynsze sprawdźcie w internecie.

1 Pomysł
Co, komu, w której gminie? Dlaczego klient wybierze Was?

2 Rynek
Ile firm z branży jest w gminie? Wskaźnik nasycenia: _____

3 Cena i koszty
Cena _____ zł · koszt zmienny _____ zł · koszty stałe _____ zł/mies.

4 Finanse i podatki
Inwestycja na start i skąd pieniądze? Która forma podatku i dlaczego?

5 Rentowność
Próg: _____ klientów/mies., czyli _____ dziennie. Realne?

6 Prognoza i wycena
Najmniej gotówki w ___ mies. Wycena bez Was: _____ zł

7 Test
Ile punktów na 12? Który test pomysł oblał i co to mówi o ryzyku?

Wyniki do prezentacji (1 minuta na grupę)

Marża pokrycia zł · ___%	Próg rentowności klientów/mies.	Zysk netto zł/mies.	Wskaźnik nasycenia 1,00 = równowaga
Margines bezpieczeństwa %	Najniższa gotówka zł	Zwrot wkładu mies.	ROE % rocznie

☐ **Pomysł się spina** ☐ **Na granicy** ☐ **Nie spina się**

Test na gorsze czasy (krok 7, suwaki)

Klientów o 30% mniej. Zysk netto: _____

Czynsz wyższy o 20%. Zysk netto: _____

Jedna zmiana, która najbardziej poprawia wynik: _____

Decyzja zarządu

To Wasze oszczędności. Otwieracie? Uzasadnijcie jedną liczbą z tej karty.

Który wskaźnik najbardziej zmienił moje myślenie o firmie i dlaczego?