

Przykładowy raport. Pomysł, osoba i jej liczby są zmyślane. Dane o rynku, konkurencji, cenach i przepisach są prawdziwe, ze źródełami.

Salon kosmetyki estetycznej w Śródmieściu Warszawy: analiza pomysłu

WERDYKT

Jeszcze nie

Przy obecnych założeniach co najmniej jeden warunek nie przechodzi (X niżej), ale to nie znaczy, że pomysł jest zły: raport pokazuje, co trzeba zmienić.

167,59 zł

zostaje z jednej sprzedaży (zabieg) po kosztach zmiennych

4,2 dziennie

tyle sprzedaży trzeba, żeby wyjść na zero (próg rentowności); możliwości: 16 dziennie

133 890 zł

rok 1 na rękę, czyli po ZUS, składce zdrowotnej i podatku

X 27 895 zł

brakuje gotówki na start (potrzeba 147 895 zł, jest 120 000 zł)

- ✓ Z jednej sprzedaży (zabieg) zostaje 167,59 zł po kosztach zmiennych.
- ✓ Rok 1 na rękę po ZUS, składce zdrowotnej i podatku: 133 890 zł.
- ✓ Próg rentowności: 4,2 sprzedaży dziennie przy możliwościach 16 dziennie.
- ✓ Gorszy scenariusz (cena -10%, sprzedaż -30%): rok 1 na rękę 44 067 zł.
- ✓ Typowy miesiąc przy pełnym ZUS, po wszystkich ulgach: 15 153 zł na rękę.
- ✗ **Gotówka na start nie wystarcza: potrzeba 147 895 zł, dostępne 120 000 zł, brakuje 27 895 zł.**
- Najtańszy test: jeszcze nie przeprowadzony (próg „idziemy dalej”: 24 rezerwacje z danymi (imię, telefon, zabieg, tydzień) od nowych osób w 14 dni).

Jedna rzecz do zrobienia w tym tygodniu

Do piątku **30 października 2026** przeczytać swoją umowę o pracę (zakaz konkurencji, poufność) i uruchomić [najtańszy test](#): stronę zapisów na otwarcie i reklamę za 600 zł na 14 dni. **Najmu nie podpisywać przed wynikiem testu i przed zamknięciem luki w pieniądzech.**

Spis treści

Najważniejsze	2	5. Marketing na 30 dni	12
1. Mocne i słabe strony pomysłu	3	6. Najtańszy test	14
2. Konkurencja	4	7. Założenia i źródła	15
3. Przedział cen	7	Podsumowanie	17
4. Pieniądze w roku 1	8		

Najważniejsze

Pomysł

Gabinet kosmologii estetycznej przy placu Zbawiciela (zabiegi na twarz i oprawa oka, bez medycyny estetycznej) dla pracujących kobiet 25–45 lat. Średnio 280 zł brutto za zabieg, dwa stanowiska, od miesiąca 4 druga kosmetolożka na prowizji.

Co znaczy werdykt

Przy Pani planie sprzedaży salon zarabia dobrze i utrzymuje wysoki czynsz z zapasem (wystarczy 4,2 zabiegu dziennie). „Jeszcze nie” wynika z pieniędzy na start:

- **brakuje 27 895 zł**, i to bez żadnej rezerwy;
- rachunek liczy kredyt 80 000 zł, który jest niepewny (banki zwykle chcą 12 miesięcy działalności); bez kredytu brakuje 104 496 zł;
- remont może kosztować więcej (szczegóły: [Pieniądze w roku 1](#)).

Drugi znak zapytania to liczba klientek: plan wymaga ich kilka razy więcej, niż ma Pani dziś. Tego liczby nie dowodzą; sprawdza to [najtańszy test](#).

Jak zamknąć lukę w pieniądzu

Do wyboru, można łączyć:

- dotacja z urzędu pracy po odejściu z etatu: ok. 50 tys. zł, ale wniosek przed założeniem firmy;
- tańszy sprzęt: budżetowy zestaw z autoklawem to ok. 7,5–15 tys. zł zamiast 35 tys. zł, plus pakowarka i testy sterylizacji, których cen nie sprawdzono;
- niższa kaucja w negocjacjach (dziś 25 500 zł);
- mniejszy start, np. wynajem stanowiska w istniejącym salonie, zanim przyjdzie własny lokal.

Pani obawa: czy salonów nie jest za dużo

W Śródmieściu na Booksy jest 578 salonów kosmetycznych, 109 robi mezoterapię mikroigłową. Ceny są w środku rynku, czynsz w jego górnej części (189 zł/m² przy ogłoszeniach 147–215 zł/m²).

Ryzykiem nie jest cena ani czynsz, tylko to, czy zapełni Pani grafik w tłumie podobnych miejsc.

Ilu klientów wymaga plan

Plan to 220 sprzedaży miesięcznie. Jeden stały klient kupuje średnio 0,72–1,44 razy w miesiącu, więc plan wymaga **153–306 stałych klientów**. Dziś: 60. Do zdobycia: **93–246** do miesiąca 6, czyli ok. 15–41 miesięcznie (wyliczenie).

To informacja, nie warunek werdyktu.

Porównanie z etatem

Obecna pensja na rękę: 5 200 zł. Typowy miesiąc firmy przy pełnym ZUS: 15 153 zł, średnio w roku 1: 11 158 zł. Etat daje też płatny urlop, chorobowe i stałość, których ten rachunek nie wycenia.

To informacja, nie warunek werdyktu.

1. Mocne i słabe strony pomysłu

Pomysł oceniono trzy razy, niezależnie, z trzech stron, każdą w skali 1-10:

ocena	wynik
Wartość dla klienta	6
Przewaga nad konkurencją (najniższa)	5
Prostota i doświadczenie klienta	6
Średnio	5,7 / 10

Dwa ryzyka wskazane we wszystkich trzech ocenach

1. **Oferta bez wyróżnika.** Pięć typowych zabiegów w okolicy pełnej salonów. Bez jednej rzeczy, z której salon słynie, zostaje walka ceną.
2. **Stałe klientki mogą nie przejść.** 60 osób to szacunek, salon przenosi się z Mokotowa do Śródmieścia, a umowa z obecnym pracodawcą może coś ograniczać.

Wartość dla klienta (6)

Klientki mają pieniądze, wracają regularnie i łatwo do nich dotrzeć w centrum. Sześć lat praktyki i grupa stałych klientek dają wiarygodność, której nowy salon zwykle nie ma. Słabość: obietnica efektu nie jest nazwana, a mezoterapia mikroigłowa i peelingi powierzchniowe wymagają serii.

Przewaga nad konkurencją (5)

Jedyna przewaga trudna do skopiowania to relacja: klientki przychodzą do Pani, nie do lokalu. Sama oferta jest łatwa do powtórzenia, a płatna reklama na Instagramie oznacza rywalizację z najgłośniejszymi salonami w centrum.

Prostota i doświadczenie klienta (6)

Krótką ofertą i jedną znaną osobą to dobry początek. Groźne są dwa styki:

- od miesiąca 4 część klientek trafia do drugiej kosmetolożki;
- w trakcie zabiegu nikt nie odpisuje na wiadomości i nie otwiera drzwi.

Gdzie oceny się różnią

Ocena wartości widzi w regularnych wizytach mocny rynek, ocena przewagi ten sam rynek uważa za zatłoczony i drogi w dotarciu. Rozstrzygną to [konkurencja](#) i [najtańszy test](#).

Co musi być prawdą

- połowa stałych klientek przychodzi w pierwszych tygodniach;
- salon ma jedną rzecz, z której słynie;
- polecenia dają więcej nowych klientek niż reklama;
- druga kosmetolożka daje ten sam standard wizyty.

Najmocniejsza wersja pomysłu

„Kosmetolożka od cery z planem zabiegów”, nie „salon z pięcioma zabiegami”: jedna specjalizacja na twarz z obiecany efektem po serii, oprawa oka jako dodatek, start od stałych klientek, a druga osoba dopiero przy pełnym grafiku. To różni się od planu z formularza.

2. Konkurencja

Tylko fakty ze stron salonów i z publicznych list serwisu rezerwacji Booksy: nazwa, adres, cena brutto, link. To raport publiczny, więc celowo nie ocenia salonów i nie cytuje opinii ich klientek; luka wynika z cen i oferty. Odległości od placu Zbawiciela to szacunek z adresu.

Ile tu jest salonów

Odpowiedź na Pani największą obawę: **tak, okolica jest gęsto obsadzona**. Na publicznych listach Booksy dla dzielnicy Śródmieście jest:

- [578 salonów kosmetycznych](#);
- zabiegi na twarz: [109 miejsc z mezoterapią mikroigłową](#), [124 z peelingiem chemicznym](#), [62 z oczyszczaniem wodorowym](#);
- oprawa oka: [222 z laminacją brwi](#) i [44 z liftingiem rzęs](#).

To cała dzielnica, razem z salonami fryzjersko-kosmetycznymi i usługami dojazdowymi. Ile z nich jest w promieniu 1 km od placu Zbawiciela: niepotwierdzone (Booksy nie podaje tej liczby w zwykłej wersji strony). W promieniu ok. 1 km (najdalsze dwa 1,1 km) raport znalazł 12 salonów z co najmniej jednym z pięciu zabiegów i ceną na stronie.

Ceny tych samych zabiegów (brutto, cena regularna)

salon (odległość)	oczyszczanie wodorowe	peeling chemiczny	mezoterapia mikroigłowa	laminacja brwi z regulacją	lifting rzęs
Pani ceny	250 zł	300 zł	450 zł	180 zł	170 zł
Atelier Urody Beauty Line , Piękna 16A (0,5 km)	400 zł	250 zł	300 zł		
Skin Care – terapie twarzy , Poznańska 3 (0,8 km)		399 zł	750 zł		
Twoja Kosmetolog , Mokotowska 51/53 (0,6 km)		450 zł	900 zł ¹		
HUGZ Hair&Beauty , Wilcza 66/68 (0,6 km)		⁴	300 zł		
Urodownia , Emilii Plater 10 (1,1 km)	250 zł	250 zł	od 290 zł		180 zł ²
Stay Slay Clinic, Wilcza 6 (1 km), Booksy		250 zł	500 zł		

salon (odległość)	oczyszczanie wodorowe	peeling chemiczny	mezoterapia mikroigłowa	laminacja brwi z regulacją	lifting rzęs
VikiBeauty, Nowowiejska 6 (0,3 km), Booksy		300 zł	220 zł	140 zł	
Wilcza Beauty Hub, Wilcza 29A (0,7 km), Booksy	380 zł	350 zł	380 zł		
Quantum Clinic, Piękna 15 (0,7 km), Booksy	300 zł ³	400 zł			
Atelier Śródmieście, Nowogrodzka 42 (1,1 km), Booksy		od 265 zł		200 zł	
Beauty Salon, Krucza 46 (1 km), Booksy				130 zł	
Sunny Nails & Beauty, Krucza 19A (0,9 km), Booksy					120 zł
najniższa / mediana / najwyższa	250 / 340 / 400 zł (4 salony)	250 / 300 / 450 zł (9)	220 / 340 / 900 zł (8)	130 / 140 / 200 zł (3)	120 / 150 / 180 zł (2)

- ¹ twarz, szyja albo dekolt (jedna duża partia). ² laminacja rzęs. ³ wariant 2-etapowy; wariant 6-etapowy kosztuje [700 zł](#).
- ⁴ HUGZ ma w cenniku „[peelingi medyczne/chemiczne](#)” za [300 zł](#); ich głębokość jest nieznana, a peelingsi średnie i głębokie według Ministerstwa Zdrowia są tylko dla lekarzy ([→ Formalności tego salonu](#)), więc ta cena nie wchodzi do porównania.
- Puste pole: zabiegu nie ma w cenniku albo na liście Booksy. Ceny z list Booksy to ceny regularne; część salonów ma tam czasowe promocje (10–15%).
- Mediana to cena środkowa: połowa cen jest niższa, połowa wyższa. Mediany policzone z tabeli.

Wniosek: ceny Pani zabiegów nie odbiegają od rynku ([→ Przedział cen](#)). Ryzyko leży gdzie indziej: w liczbie salonów, z którymi dzieli Pani te same klientki.

Pośrednia konkurencja i zamienniki

kto	co	cena brutto
POWAB Clinic , Koszykowa 24 i Poznańska 15 (medycyna estetyczna)	oczyszczanie wodorowe, dermapen twarz	250 zł, 350 zł
Her Eyes Studio, Hoża 41 (tylko rzęsy i brwi), Booksy	lifting rzęs + laminacja brwi	389 zł
7Heaven lashes and brows, Nowogrodzka 44 (tylko rzęsy i brwi), Booksy	lifting rzęs	175 zł
zamiennik: domowe urządzenie do oczyszczania wodorowego	Beautifully Hydraclear Pro (Neonet)	399 zł
zamiennik: domowy dermaroller 0,25 mm (to nie to samo co zabieg w gabinecie)	Derma Roller (Morele)	16,99 zł
zamiennik: zestaw do laminacji brwi na kilka zabiegów	RefectoCil Brow Lamination Kit (Notino)	280,50 zł

Mapa pozycji

Według cen i specjalizacji:

- drożej i specjalistycznie: Skin Care, Twoja Kosmetolog, POWAB (mezoterapia mikroigłowa 350–900 zł); Quantum (peeling 400 zł);
- średnio i specjalistycznie: Beauty Line, Urodownia, Wilcza Beauty Hub (290–380 zł);
- szeroko: HUGZ, Atelier Śródmieście, Beauty Salon, Sunny Nails & Beauty, VikiBeauty;
- studia tylko rzęs i brwi.

Pani plan łączy twarz po cenach gabinetu specjalistycznego z oprawą oka po cenach górnej części salonów szerokich.

Luka

Wyraźnej luki cenowej nie widać. Są dwie mniejsze:

1. W cennikach gabinetów kosmetycznych z tabeli prawie nie ma laminacji brwi i liftingu rzęs, a studia rzęs i brwi nie robią zabiegów na twarz. Jedna wizyta „twarz + oprawa oka” u tej samej osoby to wyróżnik, choć ocena pomysłu ostrzega, że rozmywa to główny tekst reklam i wizytówki.
2. Lifting rzęs ma w Śródmieściu najmniej miejsc (44, przy 222 z laminacją brwi). To jedyny z pięciu zabiegów, przy którym konkurencja jest wyraźnie rzadsza.

Godzin otwarcia i wolnych terminów wieczorami raport nie sprawdzał; czy „terminy dla pracujących” są luką, można sprawdzić w kalendarzach Booksy.

Zagrożenie

Każdy z 12 salonów może w tydzień dodać ten sam zabieg albo obniżyć cenę: sprzęt do oczyszczania wodorowego i mikroigłowania kosztuje od kilkuset do kilku tysięcy złotych ([→ Pani liczby na tle rynku](#)).

Wniosek: trudna do skopiowania jest tylko relacja ze stałymi klientkami, którą Pani przynosi ze sobą.

3. Przedział cen

Ceny Pani zabiegów na tle 12 salonów z sekcji [Konkurencja](#):

zabieg	Pani cena	konkurencja: najniższa / mediana / najwyższa (ile cen)	gdzie stoi cena	zostaje z 1 zabiegu
oczyszczanie wodorowe	250 zł	250 / 340 / 400 zł (4)	dolna ćwiartka	149,64 zł
peeling chemiczny	300 zł	250 / 300 / 450 zł (9)	środek	179,56 zł
mezoterapia mikroigłowa	450 zł	220 / 340 / 900 zł (8)	środek	269,34 zł
laminacja brwi z regulacją	180 zł	130 / 140 / 200 zł (3)	górna ćwiartka	107,74 zł
lifting rzęs	170 zł	120 / 150 / 180 zł (2)	górna ćwiartka	101,75 zł

„Zostaje” liczone po VAT 8%, kosmetykach, terminalu, prowizji Booksy za nowe klientki i średniej prowizji drugiej kosmetolożki od miesiąca 6. Przy brwiach i rzęsach są tylko 2–3 ceny: słaby sygnał. Peeling chemiczny w ofercie to peeling powierzchniowy (głębsze według Ministerstwa Zdrowia są tylko dla lekarzy, [→ Formalności tego salonu](#)).

Wniosek: ceny nie odbiegają od rynku. Najniżej na tle okolicy jest oczyszczanie wodorowe (250 zł przy medianie 340 zł).

Każdy zabieg zarabia z dużym zapasem: nawet przy cenie średniej 73,66 zł salon wyszedłby na zero przy pełnym grafiku, a średnia w planie to 280 zł (szacunek; prosta średnia pięciu cen to 270 zł).

średnia cena zabiegu	zostaje z 1 zabiegu	próg (zabiegi dziennie)	rok 1 na rękę	typowy miesiąc, pełny ZUS
260 zł	155,62 zł	4,5	1 19 117 zł	13 599 zł
280 zł (plan)	167,59 zł	4,2	133 890 zł	15 153 zł
300 zł	179,56 zł	3,9	148 664 zł	16 706 zł

Dwie ceny do testu: oczyszczanie wodorowe za 250 zł i za 300 zł

To zabieg, przy którym cena jest najniżej na tle okolicy, i dobry pierwszy zabieg dla nowej klientki. Jeśli przy 300 zł zapisów nie będzie wyraźnie mniej, średnia cena może być wyższa niż w planie.

Oferta startowa

Konsultacja skóry i spisany plan zabiegów (15 minut) w cenie pierwszej wizyty, dla rezerwacji do 8 tygodni od otwarcia (konkretna data w ogłoszeniu). Odpowiada na ryzyko z oceny pomysłu (efekt nie jest nazwany), kosztuje tylko czas. Bez skreślonych cen, których nigdy nie było, i bez „ostatnich miejsc”.

4. Pieniądze w roku 1

Ile zostaje

Z zabiegu za 280 zł brutto zostaje **167,59 zł** po VAT 8%, kosmetykach, terminalu, prowizji Booksy za nowe klientki i (od miesiąca 4) prowizji drugiej kosmetolożki. W typowym miesiącu po rozkręceniu (220 zabiegów) zostaje na rękę ok. 16,0 tys. zł przy preferencyjnym ZUS (niższe składki społeczne po uldze na start, czyli po pierwszych 6 miesiącach bez tych składek) i **15,2 tys. zł** przy pełnym ZUS, ok. trzy razy więcej niż obecna pensja. Wysoki czynsz salon utrzymuje z zapasem: próg to 4,2 zabiegu dziennie.

Na co uważać: liczba zabiegów

Przy sprzedaży o 30% niższej rok 1 daje 63 518 zł, przy o połowę niższej **5 270 zł**. Plan wymaga 153–306 stałych klientek ([→ Ilu klientów wymaga plan](#)), a ma Pani ok. 60.

Gotówka: na start brakuje 27 895 zł

Do chwili, gdy salon zacznie się utrzymywać (najniżej w miesiącu 2), potrzeba **147 895 zł** na wydatki na start, straty pierwszych miesięcy i spłatę kapitału kredytu. Ma Pani 120 000 zł (40 000 zł oszczędności i 80 000 zł kredytu). Brak może być większy:

- rachunek zakłada już zwrot VAT z faktur za start (20 663 zł) w miesiącu 3; jeśli przyjdzie później, brak na chwilę rośnie;
- przy sprzedaży o 30% niższej (bez obniżki ceny) brak to 33 664 zł (osobne obliczenie dla tej sprzedaży);
- kredyt jest niepewny (tabela niżej): bez niego potrzeba 144 496 zł, czyli brakuje **104 496 zł** (osobne obliczenie bez kredytu).

Formy opodatkowania

Skala, liniowy i ryczałt dają w roku 1 od 121 819 zł do 139 788 zł na rękę. Różnice wynikają głównie ze składki zdrowotnej i progu 32% na skali. To porównanie, nie rekomendacja.

Pani liczby na tle rynku

pozycja	Pani liczba	rynek	ocena
Najem 45 m ²	8 500 zł netto (189 zł/m ²)	lokale usługowe na parterze w Śródmieściu: od 6 500 zł za 44,23 m² (147 zł/m ²) do 11 200 zł za 52 m² pod beauty przy Wilczej (215 zł/m ²)	zgodna , w górnej części; kaucję, VAT i media trzeba ustalić w umowie
Remont	45 000 zł (1 000 zł/m ²)	kompleksowy remont w Warszawie do 1000–1600 zł za m² netto (artykuł o mieszkaniach, szacunek)	na dolnej granicy : przy 1 600 zł/m ² o 27 000 zł więcej
Urządzenia	35 000 zł	sprzęt budżetowy: urządzenie wodorowe 1 499 zł , pen 1 399 zł , autoklaw klasy B 5 164 zł ; razem ok. 7 500–15 000 zł (wyliczenie od cen najniższych, także promocyjnych: urządzenie wodorowe 1 049 zł w promocji do 5 000 zł , 2 peny po 399 zł do 1 399 zł, autoklaw od 4 800 zł w promocji do 6 000 zł, 2 lampy lupy po 448–640 zł ; pakowarkę i testy sterylizacji trzeba doliczyć, ich cen nie sprawdzono); cen sprzętu markowego nie znaleziono	zawyżona dla sprzętu budżetowego ; warto sprawdzić, czy w kwocie jest autoklaw

pozycja	Pani liczba	rynek	ocena
Meble i fotele	15 000 zł	fotel elektryczny 3 799,97 zł do 7 876,98 zł	zgodna przy tańszych fotelach
Prowizja drugiej kosmetyczki	40% ceny	czysta prowizja 40–50% obrotu (szacunek serwisu); ogłoszenia B2B w Warszawie 6 500–19 000 zł netto	na dolnej granicy ; przy 20–50 zabiegach w miesiącach 4–5 zarobi 2 240–5 600 zł
Księgowa	400 zł	biuro w Warszawie 407 zł netto przy 1–10 dokumentach , 557 zł przy 11–20	raczej na dole przy VAT i fakturach drugiej osoby
Kredyt 80 000 zł, 5 lat	planowany	większość banków chce co najmniej 12 miesięcy działalności ; wyjątek: pożyczka od 1. dnia działalności, do 100 tys. zł (bez oprocentowania na stronie)	niepewny ; rachunek przyjmuje 10% rocznie (szacunek)

Kosmetyki (15% ceny) i system rezerwacji (200 zł; Booksy [145 zł netto](#) + [35 zł za drugą osobę](#)) są zgodne z rynkiem. OC, sprzętanie, telefon, media i reklama: bez publicznych cenników, przyjęte z formularza.

Koszty dopisane do rachunku

- upominki za polecenia: 9 nowych klientek z poleceń miesięcznie × do 20 zł, 180 zł (szacunek);
- prowizja Booksy za nowe klientki: 45% netto pierwszej wizyty, ok. 117 zł przy 280 zł ([→ Prowizja Booksy](#)), przy założeniu 9 nowych klientek z Booksy miesięcznie (szacunek: jedna trzecia z 28, środka potrzebnych 15–41);
- kasa fiskalna online, obowiązkowa od pierwszej usługi kosmetycznej [bez względu na obrót](#) (szacunek 1 500 zł, [ulga do 700 zł](#));
- terminal ([1,49% od transakcji](#));
- odbiór odpadów zakaźnych [przez firmę z zezwoleniem](#) (szacunek 100 zł miesięcznie);
- odsetki od kredytu.

Dotacja z urzędu pracy

Na etacie rzeczywiście się nie należy (trzeba być [zarejestrowaną jako bezrobotna](#)). Po odejściu z pracy i rejestracji można złożyć wniosek, [przed rejestracją firmy](#), na [około 50 tys. zł](#).

Wniosek: to więcej niż brak w planie, ale zmienia kolejność kroków. Rachunek dotacji nie uwzględnia.

Więcej wariantów

Plan: brak gotówki 27 895 zł; gorszy scenariusz (cena –10%, sprzedaż –30%): 35 010 zł. Pozostałe warianty:

wariant	rok 1 na rękę	brak gotówki na start	typowy miesiąc, pełny ZUS
sprzedaż –40%	35 698 zł	35 587 zł	5 858 zł
sprzedaż –50%	5 270 zł	37 510 zł	2 814 zł
bez drugiej kosmetyczki (140 zabiegów od miesiąca 6)	96 104 zł	27 895 zł	10 371 zł

Druga kosmetolożka dokłada w roku 1 ok. 38 tys. zł, jeśli ma pełny grafik. Brak gotówki jest taki sam z nią i bez niej, bo najniżej gotówka spada w miesiącu 2, zanim druga osoba zacznie pracę.

Obliczenia

Forma do werdyktu: **skala podatkowa** (domyślna, gdy nie wybierze się innej). Inne formy niżej, do porównania, bez rekomendacji.

Jedna sprzedaż (zabieg)

	kwota
Cena brutto	280,00 zł
Cena netto (VAT 8%)	259,26 zł
Koszty zmienne (miesiąc 12; wcześniej inne)	91,67 zł
Zostaje z jednej sprzedaży	167,59 zł (65%)

Próg rentowności

Koszty stałe 12 680 zł (i średnio 618 zł odsetek od kredytu) miesięcznie plus ZUS bez ulg i minimalna składka zdrowotna: żeby wyjść na zero, trzeba sprzedawać **4,2 dziennie** (jednostka: zabieg; 22 dni sprzedaży w miesiącu). Da się najwięcej 16 dziennie.

Rok 1 miesiąc po miesiącu (skala podatkowa)

Tabela miesiąc po miesiącu: załącznik na końcu raportu.

- Wynik roku 1 na rękę (po ZUS, zdrowotnej i podatku za rok): **133 890 zł**
- Po odjęciu wydatków na start (91 337 zł, bez zwrotnej kaucji 25 500 zł, bez VAT do odzyskania 20 663 zł): 42 553 zł
- Gotówka potrzebna, zanim firma zacznie się sama utrzymywać: 147 895 zł
- Kredyt 80 000 zł na 60 mies., 10% rocznie: w roku 1 odsetki 7 416 zł (w kosztach), spłata kapitału 12 981 zł (tylko w gotówce)
- Pieniądze na start: 120 000 zł; **brakuje 27 895 zł**
- Wydatki na start wracają (bez kaucji): w miesiącu 10
- Zwrot VAT z faktur za start: 20 663 zł, przyjęty w miesiącu 3 (termin do potwierdzenia)

Typowy miesiąc na każdym etapie ZUS

Sprzedaż z planu: 10,0 dziennie (jednostka: zabieg), skala podatkowa.

etap	ZUS społ.	zdrowotna	podatek	na rękę
ulga na start	0 zł	2 122 zł	5 243 zł	16 208 zł
preferencyjny ZUS	421 zł	2 084 zł	5 108 zł	15 959 zł
pełny ZUS	1 788 zł	1 961 zł	4 671 zł	15 153 zł

Mały ZUS Plus pominięty: przychód roczny przy sprzedaży z planu przekracza limit tej ulgi.

Formy opodatkowania obok siebie (rok 1, te same dane)

forma	ZUS społ.	zdrowotna	podatek	wynik na rękę
skala podatkowa	2 525 zł	18 204 zł	30 986 zł	133 890 zł
podatek liniowy	2 525 zł	10 502 zł	32 790 zł	139 788 zł
ryczałt 8,5%	2 525 zł	17 940 zł	43 320 zł	121 819 zł

To porównanie rachunkowe, nie rekomendacja. Wybór formy warto omówić z księgową lub doradcą podatkowym.

Gorszy scenariusz i inne zmiany

scenariusz	wynik roku 1 na rękę
Plan	133 890 zł
Gorszy: cena -10% i sprzedaż -30%	44 067 zł
Cena -10%	113 208 zł
Sprzedaż -30%	63 518 zł
Koszty +15%	104 183 zł

VAT

Limit zwolnienia: 240 000 zł. Firma liczona jako czynny podatnik VAT (dolicza VAT do cen i odlicza VAT z faktur za zakupy), stawka 8%. Bez VAT, przy tych samych cenach dla klientów, sprzedaż przekroczyłaby limit zwolnienia w miesiącu 7 roku 1, więc VAT i tak byłby obowiązkowy.

5. Marketing na 30 dni

Do kogo najpierw

Dla kobiet 25–45 lat pracujących w centrum, które chcą zadbanej cery bez zabiegów u lekarza, salon to gabinet kosmetyczny z planem zabiegów i jedną osobą, która zna ich skórę, w odróżnieniu od salonów „wszystko po trochu” wokół placu Zbawiciela.

Gabinety specjalistyczne obok (Skin Care, Twoja Kosmetolog, Beauty Line) mają podobną ofertę: wobec nich przewagą są stałe klientki, które przychodzą do Pani, nie sam plan zabiegów.

Druga wersja („twarz i oprawa oka w jednej wizycie, u tej samej osoby”) to dodatek, nie główny tekst reklam: za pierwszą przemawiają stałe klientki, które przychodzą do Pani, i ryzyko z oceny pomysłu (bez specjalizacji zostaje walka ceną).

Kanały

kanał	dłaczego	koszt	po czym poznać, że działa
Polecenia stałych klientek	najtańsze i najbardziej wiarygodne; przewaga, której inne salony nie skopiują	czas, ewentualnie drobny upominek (szacunek: do 20 zł)	nowe klientki „od kogoś”
Booksy z promowaniem dla nowych klientek	w Śródmieściu klientki szukają tam (578 salonów w dzielnicy)	za nową klientkę ok. 117 zł netto (wyjaśnienie pod tabelą)	koszt nowej klientki i ile wraca na drugą wizytę
Instagram + wizytówka w Mapach Google	z formularza; efekty i kulisy, wyszukiwania „kosmetolog plac Zbawiciela”	1 500 zł miesięcznie (formularz)	zapytania i rezerwacje w tygodniu

Prowizja Booksy za nową klientkę

Booksy pobiera za nową klientkę [45% netto wartości pierwszej wizyty, maks. 250 zł netto](#), plus [23% VAT od prowizji](#). Przy 280 zł (259,26 zł netto) to ok. 117 zł netto (143,50 zł z VAT); salon jako czynny podatnik VAT odlicza VAT, więc w rachunku jest 117 zł. Limit 250 zł netto nie działa: najdroższy zabieg (450 zł) daje 187,50 zł (wyliczenie).

Czego nie robimy

- stałych promocji cenowych (ceny są w środku rynku);
- ulotek i TikToka w pierwszym miesiącu (brak czasu przy jednej osobie w salonie).

Stałe klientki informować tylko publicznie albo gdy same zapytają, bez kopiowania numerów z systemu dawnego salonu.

30 dni od otwarcia

[Najtańszy test](#) jest **przed** podpisaniem najmu; osoby z jego listy dostają wiadomość o otwarciu jako pierwsze.

tydzień	co	koszt
1	profil Booksy i wizytówka Google z cennikiem; wiadomość do listy z testu; post o otwarciu z ofertą startową	375 zł
2	promowanie dla nowych klientek na Booksy; 3 krótkie filmy z kulisami (oczyszczanie wodorowe, sterylizacja, plan zabiegów)	375 zł + prowizje Booksy
3	prośba o polecenie po każdej wizycie (karta z kodem)	upominki do 20 zł (w rachunku: 180 zł miesięcznie)
4	przegląd trzech liczb; więcej budżetu na kanał z najtańszą nową klientką	750 zł

Pięć tekstów do postów i reklam

Każdy odpowiada na jedno ryzyko z oceny pomysłu (w nawiasie):

1. „Co dzieje się ze skórą przez 6 tygodni od pierwszego zabiegu.” (efekt nie jest nazwany)
2. „Kosmetolożka z 6-letnim doświadczeniem, teraz przy placu Zbawiciela.” (stałe klientki mogą nie przejść)
3. „Po każdym zabiegu spisany plan na kolejne tygodnie.” (brak wyróżnika)
4. „Tak sterylizujemy narzędzia przed mikroigłowaniem.” (zaufanie przy zabiegu naruszającym skórę)
5. „Twarz i brwi w jednej wizycie, u tej samej osoby.” (dodatek)

Bez zdjęć „przed/po” bez zgody klientki i bez obietnic medycznych.

Ile najwyżej na jedną nową klientkę

Z zabiegu zostaje 167,59 zł. Klientka, która przychodzi co 6 tygodni przez rok, to ok. 8,7 wizyty: **najwyżej ok. 1 460 zł** na jej pozyskanie; jeśli zostaje pół roku (ok. 4,3 wizyty), **ok. 730 zł** (wyliczenie, szacunek). Prowizja Booksy (ok. 117 zł) mieści się z zapasem.

Wniosek: problemem nie jest koszt, tylko liczba: plan wymaga **15–41 nowych stałych klientek miesięcznie** przez pierwsze pół roku ([→ Ilu klientów wymaga plan](#)).

Prowizja Booksy jest w rachunku roku 1 jako koszt pierwszej wizyty: 9 nowych klientek z Booksy miesięcznie (szacunek: jedna trzecia potrzebnych), ok. 1 050 zł miesięcznie ponad 1 500 zł reklamy z formularza. Jeśli z Booksy przyjdzie ich więcej, rok 1 wyjdzie niżej.

Trzy liczby co tydzień

liczba	kiedy coś zmieniamy
zabiegi w tygodniu	poniżej planu (np. 9 w tygodniu 1, 14 w miesiącu 2) dwa tygodnie z rzędu
nowe klientki i skąd przyszły	mniej niż 4 w tygodniu: plan na miesiąc 6 zagrożony
ile klientek umówiło kolejną wizytę przed wyjściem	mniej niż połowa: sprawdzić, czy plan zabiegów jest jasny

6. Najtańszy test

Co sprawdzamy

Czy w Śródmieściu znajdą się nowe klientki w tempie, którego wymaga plan (15–41 miesięcznie), zanim podpisze Pani najem na 3 lata i wyda ok. 137 tys. zł.

Na czym polega

- Prosta strona „Nowy gabinet kosmetologii przy placu Zbawiciela, otwarcie planowane w (miesiąc)” z cennikiem i formularzem zapisu na pierwszą wizytę (imię, telefon, zabieg, preferowany tydzień, klauzula informacyjna o danych osobowych).
- Reklama na Instagramie dla kobiet 25–45 lat pracujących w Śródmieściu: **600 zł na 14 dni**, w dwóch wersjach po 300 zł, różniących się tylko ceną oczyszczania wodorowego (**250 zł i 300 zł**).
- Koszt: 600 zł plus ewentualnie kilkadziesiąt złotych za kreator strony (szacunek).
- Czas: 2–3 wieczory przygotowań i 14 dni.

Krok po kroku

1. Przeczytać swoją umowę o pracę i aneksy (zakaz konkurencji, poufność).
2. Strona i dwie wersje reklamy, zdjęcia własne.
3. 14 dni reklamy; codziennie zapisywać zapisy (wersja ceny, zabieg, skąd). Stałe klientki zapisane same z siebie liczyć osobno.
4. Po 14 dniach zadzwonić do 5 osób z listy i zapytać, czy przyjdą w podanym tygodniu i za podaną cenę.

Progi (zapisane przed testem)

- **Idziemy dalej od 24 rezerwacji od nowych osób.** Plan wymaga 15–41 nowych stałych klientek miesięcznie, czyli ok. 8–20 w 14 dni. Przy założeniu, że przyjdzie co druga zapisana osoba (szacunek), potrzeba 16–40 zapisów; próg 24 leży w dolnej połowie tego przedziału (środek to 28). Koszt rezerwacji: $600 \text{ zł} / 24 = 25 \text{ zł}$, daleko poniżej granicy z [Ile najwyżej na jedną nową klientkę](#).
- **Odpuszczamy wersję z własnym lokalem przy Mokotowskiej poniżej 8 rezerwacji.**
- **Pomiędzy (8–23):** zmienić jedną rzecz i powtórzyć za 600 zł: tekst reklamy, cenę albo skalę (wynajem stanowiska w istniejącym salonie zamiast lokalu na 3 lata, bez drugiej kosmetyczki).

Jeśli wersja z 300 zł daje co najmniej 3/4 zapisów wersji z 250 zł, średnia cena w planie może być wyższa.

Formalności testu

Test niczego nie sprzedaje i nie bierze pieniędzy, więc nie wymaga firmy (do sprawdzenia z księgową).

7. Założenia i źródła

Założenia

Z formularza (bez zmian)

- ceny zabiegów i średnia 280 zł brutto (szacunek), kosmetyki 15% ceny;
- najem 8 500 zł netto i media 900 zł, kaucja 3 miesiące;
- wydatki na start 136 000 zł, koszty stałe, 22 dni pracy;
- plan sprzedaży: 40 zabiegów w miesiącu 1, 140 w miesiącu 6; druga kosmetolożka od miesiąca 4, 80 zabiegów od miesiąca 6, 40% ceny;
- oszczędności 40 000 zł, kredyt 80 000 zł na 5 lat;
- wizyta co 3–6 tygodni, ok. 60 stałych klientek, pensja 5 200 zł netto.

Szacunki i dopiski raportu

- Sprzedaż w miesiącach 2–5 rośnie równo (sama: 60, 80, 100, 120; druga kosmetolożka: 20 i 50 w miesiącach 4–5). Możliwości: 16 zabiegów dziennie na dwóch stanowiskach.
- Prowizja drugiej kosmetolożki: od ceny brutto, rozliczenie B2B (na fakturę, jako firma), tylko od jej zabiegów.
- Dopisane: upominki za polecenia 180 zł miesięcznie (9 klientek × do 20 zł, szacunek), prowizja Booksy 45% netto pierwszej wizyty dla 9 nowych klientek miesięcznie (szacunek: jedna trzecia z 28, środka potrzebnych 15–41), terminal 1,49% (wszystkie płatności kartą), odbiór odpadów 100 zł miesięcznie, kasa fiskalna 1 500 zł (szacunki), kredyt na 10% rocznie (szacunek; banki nie podają oprocentowania dla nowej firmy).
- Koszty stałe z formularza bez odliczania VAT (ostrożnie). Wydatki na start brutto; VAT z faktur (20 663 zł) wraca w miesiącu 3 (szacunek, termin do potwierdzenia z księgową). Kaucja wraca po umowie, więc nie jest kosztem.
- Start w styczniu, stawki 2026.

Podatki, ZUS, VAT

- Skala podatkowa (domyślna; formy tylko porównane). Ryczałt w porównaniu: 8,5%, do potwierdzenia dla każdego zabiegu.
- ZUS: ulga na start przez 6 miesięcy, potem preferencyjny; ulgi odbiera tylko współpraca z dawnym salonem w roku odejścia i następnym.
- VAT czynny od początku, stawka 8% na usługi kosmetyczne; bez VAT sprzedaż i tak przekroczyłaby limit zwolnienia w miesiącu 7. Czy mezoterapia mikroigłowa ma tę samą stawkę: do potwierdzenia.

Uproszczenia

Składka zdrowotna od dochodu z tego samego miesiąca; rok 1 jak rok kalendarzowy; wydatki na start nie zmniejszają podatku; bez urlopu i chorób.

Formalności tego salonu

- **Kasa fiskalna online** od pierwszej usługi, [bez względu na obrót](#).
- **Sanepid**: według PSSE w Warszawie (stacji sanitarno-epidemiologicznej) [nie ma obowiązku zgłoszenia](#); inne stacje piszą o tym różnie, więc przed otwarciem warto potwierdzić to

telefonicznie w PSSE właściwej dla lokalu. Przy mikroigłowaniu: procedury przeciw zakażeniom na piśmie, sterylizacja i [odbiór odpadów przez firmę z zezwoleniem z ewidencją w BDO](#) (państwowy rejestr odpadów).

- **PKD** (kod rodzaju działalności): dla gabinetu kosmetycznego portal branżowy wskazuje [96.22.7](#) (do potwierdzenia przy wniosku do CEIDG, rejestru firm).
- **Ulga na start** wyklucza tylko pracę [na rzecz byłego pracodawcy](#), nie zabiegi dla własnych klientek.

Zakres zabiegów. Według komunikatu Ministerstwa Zdrowia z 30.01.2026 zabiegi tylko dla lekarzy [nie obejmują mezoterapii mikroigłowej](#), ale obejmują [peelingi średnie i głębokie i mezoterapię z m.in. kwasem hialuronowym](#). Dlatego salon robi tylko peeling powierzchowny. To stanowisko ministerstwa, nie ustawa. Do sprawdzenia: preparaty przy mikroigłowaniu i zakres OC (ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej).

Stałe klientki z dawnego salonu. Zakaz konkurencji po odejściu obowiązuje tylko przy [osobnej umowie](#) w [formie pisemnej](#); niezależnie od niej nie wolno wykorzystać [cudzej tajemnicy przedsiębiorstwa](#), np. bazy klientek salonu. To nie porada prawna.

Pytania, których formularz nie pokrył (przyjęte założenia)

pytanie	założenie
Kwoty startowe i koszty stałe: brutto czy netto?	brutto
Jak zatrudniona druga kosmetołóżka i od jakiej ceny 40%?	B2B, od ceny brutto
Jak rośnie sprzedaż w miesiącach 2-5?	równy
Ile zabiegów dziennie na stanowisku?	8
Płatności kartą?	wszystkie
Kiedy start?	styczeń, stawki 2026
Oprocentowanie kredytu i czy bank go da?	10%; dostępność niepewna
Kiedy wróci VAT z faktur za start?	w miesiącu 3
Czy w kwocie na urządzenia jest autoklaw?	przyjęte: tak, razem z pakowarką i testami sterylizacji (budżetowy zestaw z autoklawem to ok. 7,5-15 tys. zł, więc 35 000 zł je mieści, → Pani liczby na tle rynku); do potwierdzenia z klientką
Czy umowa o pracę ma zakaz konkurencji?	nie wiadomo; pierwszy krok testu

Formalności do sprawdzenia przed startem

- Wpis do CEIDG i kody PKD działalności (działalność nierejestrowana wchodzi w grę tylko wtedy, gdy pokazują ją obliczenia w sekcji [Pieniądże w roku 1](#)).
- Wybór formy opodatkowania i jego termin; zgłoszenie do ZUS i wybór ulgi.
- VAT: czy działa zwolnienie (limit i lista wyłączeń), KSeF przy fakturach dla firm.

- Kasa fiskalna: jeśli założenia wyżej mówią o obowiązku od pierwszej sprzedaży, kupić ją i zgłosić przed otwarciem; jeśli nie, sprawdzić, czy zwolnienie nadal działa.
- Pozwolenia, rejestry i wymagania branżowe, jeśli dotyczą (np. żywność, zdrowie, przewozy, praca z dziećmi).
- Przy dotacji z urzędu pracy: wzór biznesplanu i wymagania konkretnego urzędu.

Źródła stawek i przepisów

- zus.pl: wysokość składek
- zus.pl: stopy procentowe
- biznes.gov.pl: obniżone składki
- biznes.gov.pl: ulga na start
- biznes.gov.pl: Mały ZUS Plus
- podatki.gov.pl: odliczenie zdrowotnej
- biznes.gov.pl: zbieg tytułów
- [ustawa o PIT, art. 27 ust. 1 \(PDF\)](#)
- biznes.gov.pl: formy opodatkowania
- podatki.gov.pl: podatek liniowy
- biznes.gov.pl: zwolnienie z VAT
- [ustawa o VAT, art. 113 ust. 1 \(PDF\)](#)
- podatki.gov.pl: stawki VAT
- [rozporządzenie MF, Dz.U. 2024 poz. 387](#)

Źródła dotyczące konkurencji i cen są podane przy faktach w sekcjach „Konkurencja” i „Przedział cen”.

Podsumowanie

Werdykt to „Jeszcze nie”, bo na start brakuje 27 895 zł, i to przy kredycie 80 000 zł, który jest niepewny; sam salon przy planie sprzedaży zarabia dobrze (rok 1 na rękę 133 890 zł, próg 4,2 zabiegu dziennie). Drugi znak zapytania to liczba klientek: plan wymaga 15–41 nowych stałych klientek miesięcznie. Do werdyktu „Gotowy do startu” potrzeba zamkniętej luki w pieniądzu (np. dotacja z urzędu pracy, tańszy sprzęt, niższa kaucja albo mniejszy start) i testu z co najmniej 24 rezerwacjami od nowych osób w 14 dni. Pierwszy krok: do 30 października 2026 przeczytać umowę o pracę i uruchomić test za 600 zł; najmu nie podpisywać przed wynikiem testu i przed zamknięciem luki w pieniądzu.

Załącznik: rok 1 miesiąc po miesiącu

mies.	etap ZUS	sprzedaż/dzień	przychód	koszty	ZUS spot.	zdrowotna	podatek	na rękę	spłata kredytu	gotówka
1	ulga na start	1,8	10 381 zł	16 246 zł	0 zł	433 zł	0 zł	-6 297 zł	1 033 zł	-144 830 zł
2	ulga na start	2,7	15 571 zł	17 162 zł	0 zł	433 zł	0 zł	-2 023 zł	1 042 zł	-147 895 zł
3	ulga na start	3,6	20 761 zł	18 077 zł	0 zł	433 zł	0 zł	2 252 zł	1 050 zł	-126 031 zł
4	ulga na start	5,5	31 085 zł	22 146 zł	0 zł	805 zł	0 zł	8 135 zł	1 059 zł	-118 955 zł
5	ulga na start	7,7	44 090 zł	27 815 zł	0 zł	1 465 zł	0 zł	14 810 zł	1 068 zł	-105 214 zł
6	ulga na start	10,0	57 037 zł	33 470 zł	0 zł	2 121 zł	1 681 zł	19 765 zł	1 077 zł	-86 525 zł
7	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 461 zł	421 zł	2 084 zł	2 779 zł	18 293 zł	1 086 zł	-69 318 zł
8	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 452 zł	421 zł	2 085 zł	2 780 zł	18 300 zł	1 095 zł	-52 113 zł
9	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 443 zł	421 zł	2 086 zł	2 781 zł	18 307 zł	1 104 zł	-34 910 zł
10	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 433 zł	421 zł	2 086 zł	6 119 zł	14 977 zł	1 113 zł	-21 046 zł
11	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 424 zł	421 zł	2 087 zł	7 421 zł	13 683 zł	1 122 zł	-8 485 zł
12	preferencyjny ZUS	10,0	57 037 zł	33 415 zł	421 zł	2 088 zł	7 424 zł	13 689 zł	1 132 zł	4 072 zł

Zastrzeżenia

- To nie jest porada prawna, podatkowa ani finansowa, tylko obliczenia na podstawie publicznych stawek: raport porządkuje informacje i liczy prognozę z podanych danych. Przed decyzją, zwłaszcza o formie opodatkowania, ZUS i VAT, warto skonsultować się z księgową lub doradcą podatkowym.
- Raport porównuje formy opodatkowania, ale żadnej nie rekomenduje.
- Liczby to prognoza, a nie obietnica wyniku. Są tak dobre, jak dane wejściowe; szacunki są oznaczone w założeniach. Werdykt „Gotowy do startu” znaczy, że liczby i test przechodzą, a nie że firma na pewno się uda.
- Popyt potwierdza dopiero prawdziwy test z ludźmi ([najtańszy test](#)). Po teście wystarczy odesłać raport (PDF) i wyniki testu na kontakt@werdyktbiznesu.pl: nowy werdykt przyjdzie bezpłatnie e-mailem.
- Raport może pomóc przy biznesplanie do dotacji z urzędu pracy, ale nie zastępuje wniosku ani wzoru biznesplanu danego urzędu.
- Raport wygenerowany z pomocą AI (model językowy). Fakty z internetu mają linki; linki sprawdzono automatycznie, ale strony mogą się zmienić po dacie sprawdzenia. Czego nie udało się potwierdzić, oznaczono „niepotwierdzone”.

Dane sprawdzone: 2026-10-22. Stawki i przepisy według stanu na 2026-10-21.

Werdykt Biznesu · werdyktbiznesu.pl · kontakt@werdyktbiznesu.pl