

*gabi.net*  
*gabinet w sieci*

[www.gabi-net.pl](http://www.gabi-net.pl)



# Efektywne zarządzanie Salonem kosmetycznym

# Agenda. Obszary efektywnego zarządzania Salonem

- ✓ Zarządzanie personelem
- ✓ Zarządzanie finansami
- ✓ Właściwe planowanie
- ✓ Zarządzanie komunikacją
- ✓ Jak wykorzystać Analizę SWOT?
- ✓ Podsumowanie



# Zarządzanie personelem

# Zarządzanie personelem

## *Zarządzanie/ Kierowanie to...*

- ✓ *„Sztuka realizowania czegoś za pośrednictwem innych ludzi”*
- ✓ *„Proces planowania, organizowania, przewodzenia i kontrolowania działalności oraz proces wykorzystywania wszystkich możliwych zasobów do osiągnięcia ustalonych celów”*

# Niektóre zasady zarządzania według H. Fayol'a

- ✓ Podział pracy
- ✓ Dyscyplina
- ✓ Podporządkowanie interesu indywidualnego, interesowi ogółu
- ✓ Wynagrodzenie
- ✓ Hierarchia
- ✓ Odpowiednie traktowanie personelu
- ✓ Stabilność personelu
- ✓ Inicjatywa
- ✓ Współpraca



# Zarządzanie finansami Salonu

# Zarządzanie finansami Salonu

## *Finanse to...*

*„Dziedzina nauki zajmująca się analizą sposobów lokowania przez nas wszystkich dostępnych dla nas zasobów, podejmowanych decyzji finansowych, podejmowanego przez nas ryzyka”*



# Zarządzanie finansami Salonu

## Elementy rachunku finansowego:

**Koszty, to:**

nakłady ponoszone dla osiągnięcia zamierzonego celu

**Przychody, to:**

efekt naszych nakładów

**Strata, to:**

koszt > przychód

**Zysk, to:**

przychód > koszt

# Zarządzanie finansami Salonu

## Sposoby rozliczeń:

- ✓ Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
- ✓ Księga przychodów i rozchodów
- ✓ Karta podatkowa
- ✓ Płatnik VAT

# Zarządzanie finansami Salonu

## Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych:

- ✓ Tego typu opodatkowaniu podlegają przychody osób fizycznych z pozarolniczej działalności gospodarczej, w tym również, gdy działalność ta jest prowadzona w formie spółki cywilnej osób fizycznych oraz w formie spółki jawnej osób fizycznych.
- ✓ Jest odpowiedni dla podatników, którzy w 2012 r. uzyskali przychody z działalności w wysokości nieprzekraczającej równowartości 150.000 euro (615 300 zł) lub uzyskali przychody wyłącznie z działalności prowadzonej w formie spółki, a suma przychodów wspólników spółki z tej działalności nie przekroczyła kwoty 150.000 euro (615 300 zł)
- ✓ Ryczałt opłacać mogą również podatnicy, którzy rozpoczną wykonywanie działalności w roku podatkowym i nie korzystają z opodatkowania w formie karty podatkowej - bez względu na wysokość przychodów.

# Zarządzanie finansami Salonu

## Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych:

### Zalety:

- ✓ Podatek płaci się od obrotów
- ✓ Nie ma comiesięcznej deklaracji podatkowej
- ✓ Dla rozpoczynających działalność, są w stanie określić wielkość płaconego podatku

### Wady:

- ✓ Nie ma możliwości zaliczania wydatków w koszty uzyskania przychodów
- ✓ Jest czasem wyższy niż uzyskiwane marże
- ✓ Nie można zrezygnować z tego opodatkowania w trakcie trwania roku podatkowego

# Zarządzanie finansami Salonu

## Księga przychodów i rozchodów:

- ✓ Prowadzą ją podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych opodatkowani na zasadach ogólnych, albo podatkiem liniowym, którzy nie przekroczyli limitu 1200000 euro zobowiązującego ich do prowadzenia pełnej księgowości.

# Zarządzanie finansami Salonu

## Księga przychodów i rozchodów

### Zalety:

✓ Możliwość zaliczenia w koszty wszystkich wydatków

### Wady:

✓ Konieczność gromadzenia wszystkich dokumentów księgowych, sprawdzania opisywania, dokumentowania wydatków rachunkami  
✓ Zapisy w księdze po dokonaniu transakcji  
✓ Tylko do celów podatkowych

# Zarządzanie finansami Salonu

## Karta podatkowa

- ✓ Stanowi najprostszą formę opodatkowania. Ze względu na brak wymogu prowadzenia ewidencji zdarzeń gospodarczych posiada wielu zwolenników
- ✓ Przysługuje przedsiębiorcom prowadzącym małych rozmiarów pozarolniczą działalność gospodarczą , o charakterze najczęściej usługowym, usługowo- wytwórczym lub handlowym. Z tej uproszczonej formy opodatkowania mogą skorzystać również przedsiębiorcy, którzy reprezentują tzw. Wolne zawody

# Zarządzanie finansami Salonu

## Podatnicy prowadzący działalność mogą być opodatkowani kartą podatkową, jeżeli:

- ✓ Przy prowadzeniu działalności nie korzystają z usług osób nie zatrudnionych przez siebie na podstawie umowy o pracę, oraz z usług innych przedsiębiorstw i zakładów, chyba że chodzi o usługi specjalistyczne
- ✓ Nie prowadzą pozarolniczej działalności gospodarczej
- ✓ Małżonek podatnika nie prowadzi działalności w tym samym zakresie
- ✓ Nie wytwarzają wyrobów opodatkowanych podatkiem akcyzowym
- ✓ Zgłoszona we wniosku działalność gospodarcza o opodatkowanie w formie karty, nie jest prowadzona poza terytorium Polski



# Zarządzanie finansami Salonu

## Karta podatkowa

### Zalety:

- ✓ Jej zastosowanie zależy od wyboru podatnika
- ✓ Zwolnienie od obowiązku prowadzenia ksiąg
- ✓ Zwolnienie od składania zeznań podatkowych czy wpłacania zaliczek
- ✓ Miesięczna płatność podatku

### Wady:

- ✓ Dotyczy tylko określonych podmiotów wymienianych w ustawie
- ✓ Prowadzenie ewidencji zatrudnienia

# Zarządzanie finansami Salonu

## Kiedy stajesz się VAT'owcem ?

- ✓ Zgodnie z ogólną zasadą podatnicy rozpoczynający działalność gospodarczą w trakcie roku podatkowego zwolnieni są z VAT z mocy prawa, jeżeli przewidywana przez podatnika wartość sprzedaży nie przekroczy określonego w ustawie limitu.
- ✓ Oznacza to, iż od decyzji początkującego przedsiębiorcy zależy, czy będzie on VAT-owcem, czy też nie (z pewnymi wyjątkami określonymi w ustawie).
- ✓ Ustawa o VAT - Ustawa o podatku od towarów i usług.
- ✓ Jeśli nie jesteś VAT'owcem, ale w trakcie roku podatkowego przekroczysz limit obrotu 150 000 PLN, automatycznie stajesz się VAT'owcem.

# Zarządzanie finansami Salonu

## Co to znaczy - być VAT'owcem?

- Składanie deklaracji VAT w US
- Płatność podatku należnego do US
- Ewidencjonowanie faktur kosztowych
- Monitorowanie podatku należnego

# Zarządzanie finansami Salonu

## Zalety i wady bycia VAT'owcem

### Zalety:

✓ Odliczanie naliczonego podatku VAT od faktur kosztowych

### Wady:

✓ Koszt wsparcia księgowo - prawnego  
✓ Śledzenie na bieżąco przepisów VAT



# Właściwe planowanie

# Planowanie finansowe

- ✓ Wytyczenie celu
- ✓ Określenie istniejącej sytuacji
- ✓ Ustalenie, co sprzyja, a co przeszkadza w realizacji celu
- ✓ Opracowanie działań prowadzących do osiągnięcia celu

# Planowanie finansowe

Aby zachować płynność finansową Salonu musimy określić następujące obszary finansowania:

- ✓ Kategorie płatności miesięcznych
- ✓ Faktyczny koszt zabiegu
- ✓ Koszty rodzajowe ponoszone miesięcznie
- ✓ Określenie miesięcznych minimalnych wpływów

# Planowanie finansowe

## Kategorie płatności miesięcznych

✓ ZUS, podatki PIT, CIT, VAT, czynsz, wynagrodzenia, media, telefon, Internet, materiał, wywóz odpadów medycznych, ZAIKS, usługi księgowe, sprząatanie, alarm, działania marketingowe, inne (nie planowane)

*Formularz kategorii płatności do pobrania w formie pliku pdf. na stronie [www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl) w zakładce e-kursy*



# Planowanie finansowe

## Faktyczny koszt zabiegu

- ✓ Aby obliczyć faktyczny koszt zabiegu należy uwzględnić następujące wartości: koszty materiału, ilość dni roboczych w miesiącu, ilość zabiegów jakie wykonujemy w jednym dniu, w miesiącu, koszt jednego zabiegu według producenta, wielkość marży. Te wszystkie wartości składają się na **miesięczne koszty stałe**.
- ✓ Koszt faktycznego zabiegu uzyskamy jeśli miesięczne koszty stałe (np. 10 000,00) podzielimy przez ilość zabiegów w miesiącu (np. 200) i dodamy do tego koszt jednego zabiegu według producenta (25,00).

$$10\ 000,00/200 + 25,00 = 75,00 = \text{Faktyczny koszt zabiegu}$$

*Formularz do obliczania faktycznego kosztu zabiegu do pobrania w formie pliku pdf. na stronie [www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl) w zakładce e-kursy*

# Planowanie finansowe

## Koszty rodzajowe ponoszone miesięcznie

- ✓ Uwzględnienie poszczególnych kosztów w każdym tygodniu miesiąca: wyznaczenie rodzaju danego kosztu i kwoty. Podsumowanie każdego tygodnia składa się na ogólną kwotę miesięczną.

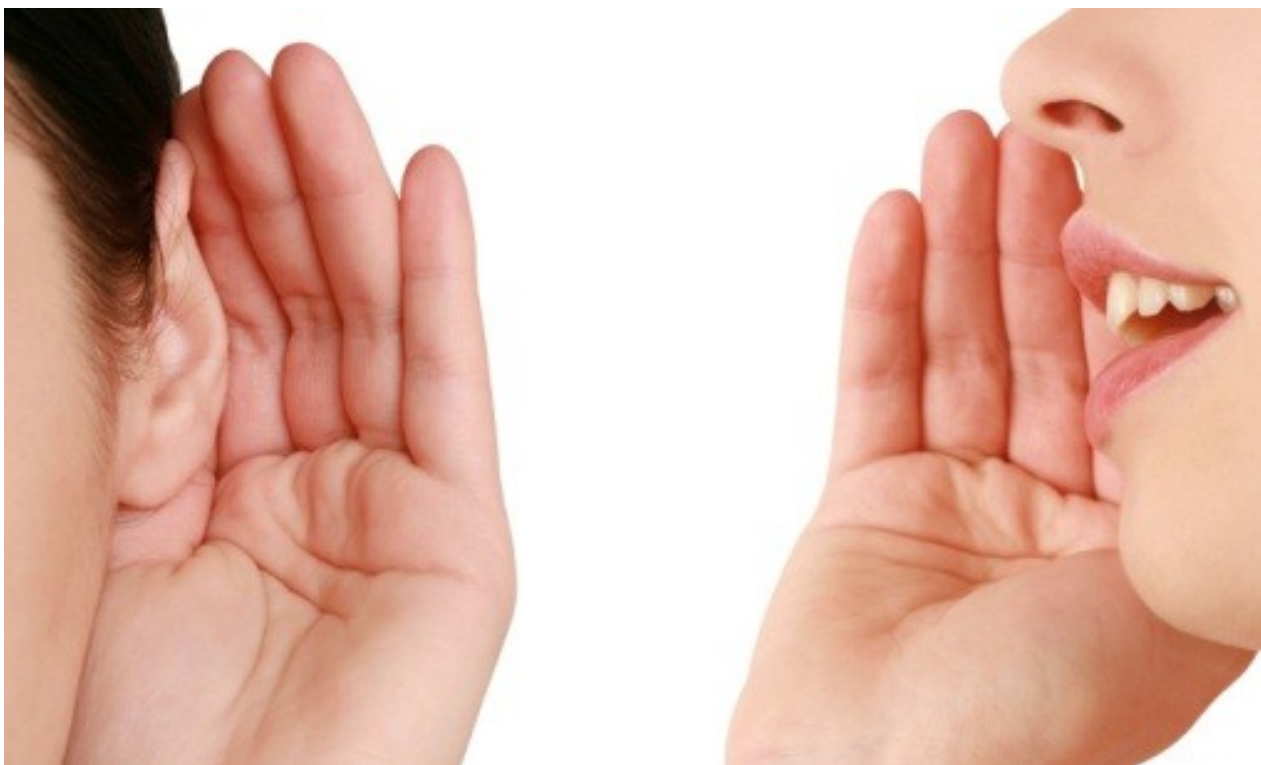
*Formularz do obliczania kosztów rodzajowych do pobrania w formie pliku pdf.  
na stronie [www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl) w zakładce e-kursy*

# Planowanie finansowe

## Określenie miesięcznych minimalnych wpływów

- ✓ Aby określić wartość miesięcznych minimalnych wpływów musimy uwzględnić płatności i przychody miesięczne przypadające na każdy tydzień miesiąca

*Formularz do określenia miesięcznych minimalnych wpływów do pobrania w formie pliku pdf. na stronie [www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl) w zakładce e-kursy*

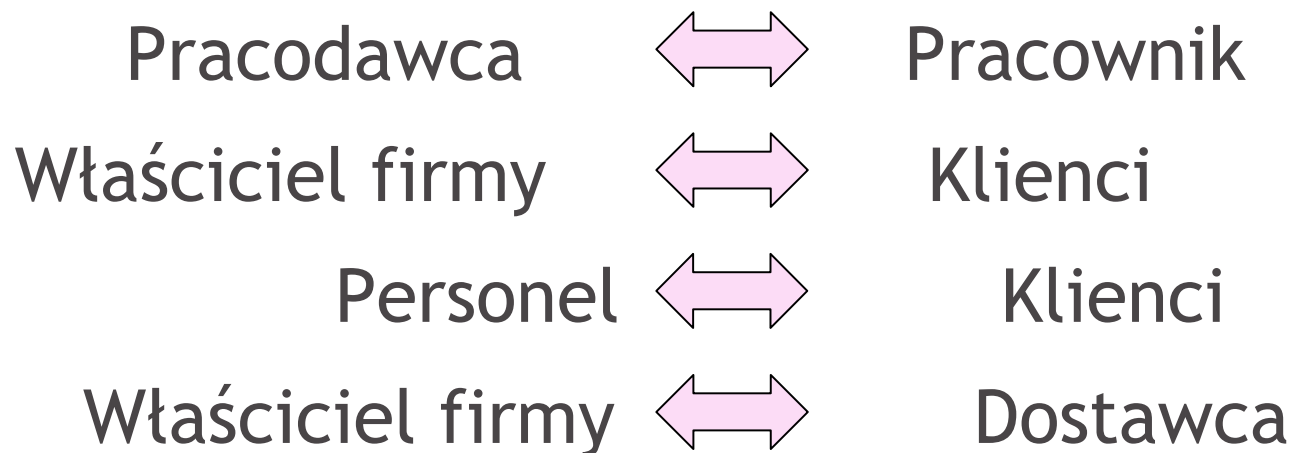


# Zarządzanie komunikacją

# Zarządzanie komunikacją

- ✓ *Komunikowanie się to poszukiwanie informacji potrzebnych do podejmowania właściwych decyzji*

## Komunikacja na poziomie



# Analiza SWOT

Pozwala na wygenerowanie z otoczenia szans rozwoju, a także zagrożeń hamujących rozwój. Pozwala na wskazanie mocnych stron, które należy rozwijać i doskonalić, a także słabych punktów, które wymagają dopracowania i wyeliminowania.

- ✓ **S (Strengths)** - mocne strony: wszystko to co stanowi atut, przewagę, zaletę analizowanego obiektu,
- ✓ **W (Weaknesses)** - słabe strony: wszystko to co stanowi słabość, barierę, wadę analizowanego obiektu,
- ✓ **O (Opportunities)** - szanse: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu szansę korzystnej zmiany,
- ✓ **T (Threats)** - zagrożenia: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej.

# Podsumowanie: 10 zasad sprawnego zarządzania Salonem

1. Obserwowanie otoczenia
2. Wewnętrzne statystyki dla potrzeb gabinetu
3. Tworzenie baz danych
4. Sterowanie cenami
5. Rabaty
6. Kontrahenci
7. Programy lojalnościowe
8. Komunikacja Gabinet <-> Klient
9. Programy komputerowe ułatwiające pracę
10. Szkolenia



**Dziękujemy za uwagę!**

Opracowanie e-kursu zespół Gabi.NET w sieci