



Arkusz kalkulacji kosztów i cen sprzedaży kosmetyków

Praktyczny system do wyceny kosztów, cen sprzedaży i rentowności



XLSX



Google Sheets



Przewodnik PDF



Praktyczne
i gotowe do użycia



Automatyczne
obliczenia



Czytelne wyniki
i podsumowania



Sprawdzone
w praktyce

✓ Koszt partii • koszt 1 sztuki • cena detaliczna i hurtowa • marża • narzut • próg rentowności



Prawa autorskie i ważne informacje

	1) Prawa autorskie Materiał przeznaczony wyłącznie do użytku własnego nabywcy. Zakaz odsprzedaży i rozpowszechniania bez zgody autora.
	2) Charakter materiału Materiał edukacyjny i organizacyjny. Wspiera kalkulację kosztów i cen. Nie zastępuje księgowości ani doradztwa podatkowego.
	3) Co zawiera produkt • Edytowalny arkusz XLSX. • Wersję zgodną z Google Sheets. • Przewodnik PDF. • Dane demonstracyjne w zł oraz pustą wersję arkusza.
	4) Ważne Użytkownik sam aktualizuje ceny, stawki i dane zgodnie z realnymi kosztami swojej działalności.



Wszystkie przykłady w przewodniku zapisano w złotych (zł).



Arkusz XLSX



Google Sheets



Przewodnik PDF



Kalkulator

Spis treści

00	Okładka		
01	Prawa autorskie i ważne informacje		
02	Spis treści		
03	Wprowadzenie		
MODUŁ 01		START: USTAWIENIA I PIERWSZE KROKI	04–09
04	Podokładka modułu		
05	Określ swój model produkcji i sprzedaży		
06	Mapa arkusza i kolejność pracy		
07	Ustawienia dla Polski: waluta, liczby, jednostki i podatek		
08	Zasady wprowadzania i aktualizowania danych		
09	Konfiguracja startowa w pięciu krokach		
MODUŁ 02		RECEPTURY I SKŁADNIKI	10–17
10	Podokładka modułu		
11	Baza składników		
12	Receptury produktów		
13	Koszt składników w recepturze		
14	Straty i współczynniki przeliczeniowe		
15	Warianty receptur		
16	Kontrola receptur		
17	Raport: składniki na recepturę		
MODUŁ 03		KOSZTY PRODUKCJI	18–25
18	Podokładka modułu		
19	Opakowania		
20	Koszty opakowań na jednostkę		
21	Koszty produkcji bezpośrednie		
22	Koszty pośrednie produkcji		
23	Amortyzacja sprzętu		
24	Koszt całkowity wytworzenia		
25	Raport: koszt produkcji produktu		
MODUŁ 04		KOSZTY DZIAŁALNOŚCI I MARŻA	26–33
26	Podokładka modułu		
27	Koszty stałe miesięczne		
28	Koszty zmienne działalności		
29	Rozdział kosztów na produkty		
30	Marża i zysk docelowy		
31	Cena sprzedaży netto		
32	Podatek VAT		
33	Cena sprzedaży brutto		
MODUŁ 05		CENY I SPRZEDAŻ	34–41
34	Podokładka modułu		
35	Kanały sprzedaży		
36	Prowizje i opłaty platform		
37	Rabaty i promocje		
38	Cena końcowa po rabatach		
39	Zysk na jednostce i na sprzedaży		
40	Analiza progu rentowności		
41	Raport: wyniki sprzedaży		
MODUŁ 06		ANALIZY, SCENARIUSZE I ROZWÓJ	42–47
42	Podokładka modułu		
43	Scenariusze zmian		
44	Analiza wrażliwości		
45	Porównanie produktów		
46	Planowanie i cele		
47	Co dalej? Rozwój i skalowanie		



Każda strona omawia jeden temat i pokazuje jego praktyczne zastosowanie w arkuszu.

Wprowadzenie

Ten system został stworzony, aby pomóc Ci świadomie wyceniać swoje kosmetyki. W jednym miejscu zapiszesz wszystkie koszty: składników, opakowań, pracy, dostawy, strat i kosztów stałych. Arkusz automatycznie policzy koszt partii, koszt 1 sztuki oraz zaproponuje cenę detaliczną i hurtową, a także marżę, narzut, zysk i próg rentowności. Dzięki temu podejmujesz decyzje cenowe na podstawie danych, a nie intuicji.

Dla kogo jest ten system?



twórcy kosmetyków
naturalnych



manufaktury



marki
handmade



osoby sprzedające
detalicznie i hurtowo

Co policzysz w arkuszu?

1



koszt
partii

2



koszt
1 sztuki

3



cena
detaliczna

4



cena
hurtowa

5



marża
i narzut

6



próg
rentowności



Dane wejściowe

Wprowadź koszty
i założenia.



Kalkulacja

Arkusz automatycznie
wykonuje obliczenia.



Cena

System proponuje ceny
detaliczną i hurtową.



Wynik

Poznasz marżę, narzut,
zysk i próg rentowności.



Decyzja

Podejmuj świadome
decyzje cenowe.



**Najlepsze decyzje cenowe opierają się na liczbach,
nie na przypuszczeniach.**



MODUŁ 01

Pierwsze uruchomienie i organizacja arkusza

W tym module przygotujesz arkusz do pracy, ustawisz podstawowe parametry i poznasz właściwą kolejność uzupełniania danych.



05

Określ swój model produkcji i sprzedaży



06

Mapa arkusza i kolejność pracy



07

Ustawienia dla Polski: waluta, liczby, jednostki i podatek



08

Zasady wprowadzania i aktualizowania danych



09

Konfiguracja startowa w pięciu krokach

Określ swój model produkcji i sprzedaży

Twój model cenowy zależy od tego, jak tworzysz produkty i w jaki sposób je sprzedajesz. Inny sposób kalkulacji sprawdzi się przy produkcji na zamówienie, a inny przy stałej produkcji. Zanim zaczniesz liczyć koszty i ustalać ceny – określ swój model działania.

Najpierw określ model pracy, potem dopasuj sposób kalkulacji.

1 Model produkcji



Na zamówienie

Produkujesz dopiero po złożeniu zamówienia przez klienta.



Małe partie

Produkujesz w ograniczonych ilościach, w określonych odstępach czasu.



Stać produkcja

Produkujesz regularnie, w większych ilościach i według ustalonego planu.

2 Model sprzedaży



Detal

Sprzedajesz bezpośrednio klientom indywidualnym.



Hurt

Sprzedajesz większe ilości do sklepów, salonów lub dystrybutorów.



Model mieszany

Łączysz sprzedaż detaliczną i hurtową w różnych proporcjach.

3 Koszty, które musisz uwzględnić



składniki



opakowania



etykiety



robocizna



dostawa



straty produkcyjne



koszty stałe



provizje sprzedażowe



Decyzje startowe



Średnia wielkość partii



Planowana liczba sztuk



Główny kanał sprzedaży



Docelowa marża

%

MAPA ARKUSZA I KOLEJNOŚĆ PRACY

Praca w podanej kolejności zapewnia poprawne działanie arkusza, zapobiega błędom w obliczeniach i eliminuje powielanie pracy.



KOLEJNOŚĆ PRACY

1



UZUPEŁNIJ USTAWIENIA

Wprowadź podstawowe dane i parametry pracy arkusza.

2



ZBUDUJ BAZY

Dodaj dostawców, składniki, opakowania i wykonaj zakupy.

3



WPISZ KOSZTY

Uzupełnij robociznę i koszty stałe.

4



STWÓRZ RECEPTURĘ

Dobierz składniki i opakowania, określ docelowe parametry.

5



OBLICZ PARTIĘ

Wybierz recepturę i wielkość partii do produkcji.

6



SPRAWDŹ CENĘ I RENTOWNOŚĆ

Przejdź do panelu wyników i oceń opłacalność produktu.



ZAKŁADKI ARKUSZA



Ustawienia dla Polski: waluta, liczby, jednostki i podatek

	Waluta:	zł
	Format ceny:	12,50 zł
	Separator dziesiętny:	przecinek
	Format daty:	DD.MM.RRRR
	Jednostki:	g, kg, ml, l, szt.
	Stawka VAT:	przykład demonstracyjny 23%



Dlaczego to ważne?

Spójne ustawienia zapewniają poprawne działanie obliczeń, czytelne raporty i rzetelne porównania między recepturami oraz produktami.



Wskazówka

Jeśli sprzedajesz w różnych kanałach, zachowaj jedną wspólną logikę formatowania danych.



Zasady wprowadzania i aktualizowania danych



Dokładne i spójne dane to podstawa wiarygodnych wyników. Regularne wprowadzanie i aktualizowanie informacji pomaga podejmować lepsze decyzje cenowe i utrzymywać rentowność produktów.

✓ Dobre praktyki



- wpisuj datę zakupu**
Pozwala śledzić aktualność cen i historię zakupów.



- zapisuj ilość i jednostkę**
Ułatwia poprawne przeliczanie kosztów i porównywanie danych.



- aktualizuj cenę po nowym zakupie**
Nowe dostawy mogą mieć inne ceny – aktualizuj, aby wyniki były wiarygodne.

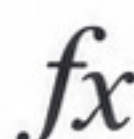


- prowadź jedną kartotekę dla jednego produktu**
Utrzymuje porządek i zapobiega rozbieżnościom w danych.



- sprawdzaj ostrzeżenia**
Pomagają szybko wychwycić braki i potencjalne problemy.

✗ Czego unikać



- nadpisywania formuł**
Może to prowadzić do błędnych wyników w całym arkuszu.



- mieszania jednostek**
Np. g z kg lub ml z l – powoduje błędne przeliczenia.



- pomijania kosztu dostawy**
Zaniża to koszt jednostkowy i może wprowadzać w błąd.



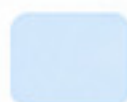
- pozostawiania pustych pól obowiązkowych**
Braki danych mogą skutkować błędami lub ostrzeżeniami.



- duplikowania pozycji**
Powoduje bałagan, utrudnia analizę i może zafałszować wyniki.

	B	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	🌿 KARTOTEKA SUROWCÓW												
2	Nazwa surowca	Data zakupu	Dostawca	Ilość	Jednostka	Cena zakupu (zł)	Koszt dostawy (zł)	Koszt jednostkowy (zł/jedn.)	Wykorzystanie na porcję	Koszt na porcję (zł)	Marża (%)	Ostrzeżenia	
3	Masło shea	12.05.2024	Green Lab	1	kg	42,00	9,00	51,00	20,00 g	1,02	68%		
4	Olej jojoba	20.05.2024	Natur Planet	500	ml	58,00	8,00	0,132	10,00 ml	1,32	66%		
5	Gliceryna roślinna	05.06.2024	ChemKos	1	l	24,00	12,00	0,036	5,00 ml	0,18	72%		
6	Witamina E	28.04.2024	CosmeticBase	100	ml	35,00	7,00	0,420	0,50 ml	0,21	-5%	Ujemna marża	

Legenda kolorów



Jasnoniebieski = dane wpisywane przez użytkownika



Zielony = poprawne wyniki i zysk



Bursztynowy = ostrzeżenia i braki



Czerwony = błędy lub ujemna rentowność

Aktualizuj regularnie



- Co tydzień**
- wpisuj nowe zakupy
 - sprawdzaj ostrzeżenia



- Co miesiąc**
- aktualizuj ceny po nowych dostawach
 - weryfikuj koszty dostawy



- Na bieżąco**
- uzupełniaj brakujące dane
 - kasuj nieużywane lub przestarzałe pozycje

Konfiguracja startowa w pięciu krokach

Ta szybka konfiguracja pozwala uruchomić arkusz w logiczny i bezpieczny sposób.



Najpierw porządek w danych, potem analiza ceny.



Po konfiguracji

- sprawdź formuły
- porównaj wynik z rzeczywistością
- zapisz wersję startową arkusza



MODUŁ 02

Baza dostawców, składników i zakupów

W tym module uporządkujesz dane o dostawcach, składnikach, kosztach jednostkowych, historii zakupów oraz kontroli zapasów. Solidna baza danych to fundament dokładnych kalkulacji receptur.



11

Rejestr dostawców



12

Baza składników kosmetycznych



13

Obliczanie ceny za gram, mililitr i sztukę



14

Koszt dostawy i dodatkowe opłaty zakupowe



15

Aktualizacja cen oraz historia zakupów



16

Minimalny zapas i kontrola terminów



17

Walidacja danych i wykrywanie błędów



Rejestr dostawców

Prowadzenie jednego, uporządkowanego rejestru dostawców ułatwia kontrolę cen, planowanie zamówień, negocjowanie warunków oraz terminowe płatności. Dzięki aktualnym informacjom masz lepszy kontakt, mniejsze ryzyko błędów i lepsze decyzje zakupowe.

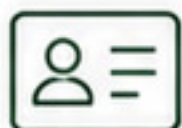


Przykładowy rejestr dostawców

Dostawca	Kategoria	Osoba kontaktowa	Telefon	E-mail	Minimalne zamówienie	Termin płatności	Koszt dostawy	Czas realizacji	Ocena (1-5)
Green Lab	Surowce	Anna Zielińska	600 123 456	anna@greenlab.pl	200 zł	14 dni	9,00 zł	2 dni	★ 5
Natur Planet	Surowce	Piotr Nowak	602 234 567	biuro@naturplanet.pl	150 zł	14 dni	10,00 zł	3 dni	★ 4
CosmeticBase	Surowce	Marta Lewandowska	693 345 678	zamowienia@cb.pl	100 zł	7 dni	7,00 zł	2 dni	★ 5
ChemKos	Surowce	Tomasz Krawczyk	601 456 789	kontakt@chemkos.pl	300 zł	21 dni	12,00 zł	4 dni	★ 4
Pack&Care	Opakowania	Magdalena Wójcik	609 567 890	biuro@packcare.pl	250 zł	14 dni	12,00 zł	5 dni	★ 4
LabelArt	Etykiety	Kamil Baran	691 678 901	zamowienia@labelart.pl	100 zł	7 dni	8,00 zł	3 dni	★ 5



Co warto zapisać?



Dane kontaktowe

Nazwa dostawcy, osoba kontaktowa, telefon i e-mail.



Warunki dostawy

Koszt dostawy, czas realizacji, forma transportu.



Minimalne zamówienie

Najniższa wartość lub ilość zamówienia, jaką akceptuje dostawca.



Terminy płatności

Liczba dni na płatność, możliwość odroczenia lub formy płatności.



Jakość i reklamacje

Jakość produktów, łatwość składania reklamacji i czas reakcji.



Notatki o współpracy

Uwagi o współpracy, zmianach cen, rabatach i promocjach.



Korzyści



Szybsze porównanie ofert

Masz wszystkie kluczowe dane w jednym miejscu – łatwo porównać ceny i warunki.



Mniej pomyłek

Aktualne kontakty i warunki zmniejszają ryzyko błędów przy zamówieniach i płatnościach.



Łatwiejsze planowanie zakupów

Wiesz, kiedy zamawiać, ile kosztuje dostawa i kiedy przyjdą materiały.



Lepsze relacje z dostawcami

Regularna komunikacja i jasne zasady budują zaufanie i lepsze ceny.



Wskazówka: Oddziel dostawców surowców, opakowań i usług.



Baza składników kosmetycznych



Utrzymywanie jednej, uporządkowanej bazy składników ułatwia pracę na co dzień. Spójne nazwy, jednostki, ceny zakupu i parametry jakości pomagają tworzyć dokładne receptury i trafnie wyliczać koszty oraz ceny sprzedaży.



Kartoteka składników

	Nazwa składnika	INCI / opis	Jednostka	Dostawca	Ilość w zakupie	Cena zakupu (brutto)	Koszt dostawy (zł)	Koszt jednostkowy (zł/jedn.)	Data zakupu	Uwagi
1	Masło shea	Butyrospermum Parkii Butter	kg	Green Lab	1,00	42,00 zł	9,00 zł	51,00 zł/kg	12.05.2024	nierafinowane, ekologiczne
2	Olej jojoba	Simmondsia Chinensis Seed Oil	l	Natur Planet	1,00	58,00 zł	8,00 zł	66,00 zł/l	20.05.2024	tłoczony na zimno, czysty
3	Gliceryna roślinna	Glycerin	kg	ChemKos	1,00	24,00 zł	12,00 zł	36,00 zł/kg	05.06.2024	99,5%, roślinna
4	Witamina E	Tocopherol	ml	CosmeticBase	100	35,00 zł	7,00 zł	0,42 zł/ml	28.04.2024	mieszanka tokoferoli
5	Hydrolat różany	Rosa Damascena Flower Water	l	HydroLab	1,00	27,00 zł	6,00 zł	33,00 zł/l	18.04.2024	100% naturalny



Dobre zasady



1. Jedna nazwa dla jednego składnika

Używaj zawsze tej samej nazwy i formy zapisu. Unikniesz duplikatów i pomyłek.



2. Spójne jednostki

Stosuj jednolite jednostki (g, kg, ml, l, szt.) i trzymaj się ich w całym arkuszu.



3. Aktualne ceny

Aktualizuj ceny i koszty dostawy, aby koszty receptur były zawsze wiarygodne.



4. Notatka o jakości

Dodawaj krótką informację o pochodzeniu, jakości i ważnych właściwościach.



5. Data ostatniego zakupu

Rejestruj datę zakupu, aby łatwo kontrolować świeżość i stany magazynowe.

Legenda pól



Jasnoniebieski = dane wpisywane przez użytkownika



Zielony = koszt po przeliczeniu



Bursztynowy = brak danych / uzupełnij



Czerwony = błąd / sprawdź dane



Przykład praktyczny

Porównaj koszt jednostkowy oleju jojoba u dwóch dostawców.

Dostawca	Cena zakupu	Koszt dostawy	Koszt jednostkowy
Natur Planet	58,00 zł	8,00 zł	66,00 zł/l
BioSkład	54,90 zł	15,00 zł	69,90 zł/l



Mimo niższej ceny produktu, wyższy koszt dostawy sprawia, że oferta jest mniej opłacalna.

Obliczanie ceny za gram, mililitr i sztukę

Ten arkusz przelicza cenę zakupu produktu na koszt jednostkowy. Dzięki temu możesz uczciwie wyceniać swoje receptury i trafnie porównywać składniki oraz opakowania.





Cena całkowita =

cena zakupu + koszt dostawy

Koszt za 1 g =

cena całkowita / liczba gramów

Koszt za 1 ml =

cena całkowita / liczba mililitrów

Koszt za 1 szt. =

cena całkowita / liczba sztuk

Przykłady obliczeń

 Produkt	 Cena zakupu (zł)	 Koszt dostawy (zł)	 Ilość	 Jednostka	 Koszt jednostkowy
Masło shea	42,00	9,00	1000	g	0,051 zł/g
Olej jojoba	58,00	8,00	500	ml	0,132 zł/ml
Słoik 50 ml	96,00	12,00	100	szt.	1,08 zł/szt.
Etykieta	24,00	6,00	200	szt.	0,15 zł/szt.



Uważaj



- Nie mieszaj g z kg ani ml z l. Zawsze używaj spójnych jednostek.



- Wpisuj pełną ilość zakupu, nie tylko tę, którą wykorzystasz w przepisie.



- Uwzględniaj koszt dostawy – to realny koszt, który wpływa na cenę końcową.

Koszt dostawy i dodatkowe opłaty zakupowe

Rzeczywisty koszt zakupu to nie tylko cena towaru. Dostawa i dodatkowe opłaty mają realny wpływ na koszt jednostkowy, a ich pominięcie zaniża wyniki i marżę. Uwzględniaj wszystkie składowe koszty, aby Twoje decyzje cenowe były trafne.

 Bez kosztu dostawy Koszt jednostkowy zaniżony	 Z kosztem dostawy Koszt jednostkowy rzeczywisty												
<table><tr><td>Cena towaru</td><td>58,00 zł</td></tr><tr><td>Dostawa</td><td>0,00 zł</td></tr><tr><td>Dodatkowe opłaty</td><td>0,00 zł</td></tr></table>	Cena towaru	58,00 zł	Dostawa	0,00 zł	Dodatkowe opłaty	0,00 zł	<table><tr><td>Cena towaru</td><td>58,00 zł</td></tr><tr><td>Dostawa</td><td>8,00 zł</td></tr><tr><td>Dodatkowe opłaty</td><td>2,00 zł</td></tr></table>	Cena towaru	58,00 zł	Dostawa	8,00 zł	Dodatkowe opłaty	2,00 zł
Cena towaru	58,00 zł												
Dostawa	0,00 zł												
Dodatkowe opłaty	0,00 zł												
Cena towaru	58,00 zł												
Dostawa	8,00 zł												
Dodatkowe opłaty	2,00 zł												
Rzeczywisty koszt jednostkowy 58,00 zł	Rzeczywisty koszt jednostkowy 68,00 zł												



Co doliczać do zakupu?

	koszt dostawy	Opłata za transport zamówienia do Ciebie (kurier, paczkomat, przewoźnik).
	opłata za pobranie / płatność	Opłaty za płatność przy odbiorze, szybkie przelewy lub obsługę płatności.
	pakowanie ochronne	Koszt materiałów zabezpieczających, wypełniaczy, folii, kartonów.
	opłata manipulacyjna	Opłaty za obsługę zamówienia, przygotowanie, kompletację.
	koszt importu / cło (jeśli dotyczy)	Cło, VAT importowy, opłaty celne, opłaty agencji celnej.



Cena całkowita zakupu = cena towaru + dostawa + dodatkowe opłaty



Przykład praktyczny

Olej jojoba
(cena towaru)
58,00 zł

+

Dostawa
8,00 zł

+

Opłata manipulacyjna
2,00 zł

=

Cena całkowita zakupu
68,00 zł



Kiedy rozdzielać koszt dostawy?

- Gdy dostawa dotyczy wielu pozycji – rozdzielać proporcjonalnie do wartości zamówienia.
- Gdy wszystkie produkty są podobne – rozdzielać proporcjonalnie do ilości sztuk.
- Zawsze dokumentuj sposób rozdziału w arkuszu, aby zachować spójność obliczeń.



Aktualizacja cen oraz historia zakupów



Ceny składników zmieniają się w czasie – wpływają na to koszty surowców, dostaw, opakowań i kursy walut. Historia zakupów pomaga sprawdzić, jak kształtowały się koszty danego składnika i którą cenę warto przyjąć w bieżących kalkulacjach.

Przykład zmian ceny w czasie



12.02.2024

Masło shea
39,00 zł



18.04.2024

Masło shea
42,00 zł



10.06.2024

Masło shea
46,00 zł



Historia zakupów

Data	Składnik	Dostawca	Ilość	Cena	Dostawa	Cena całkowita	Notatka
12.02.2024	Masło shea	Green Lab	1 kg	39,00 zł	9,00 zł	48,00 zł	
18.04.2024	Masło shea	Green Lab	1 kg	42,00 zł	9,00 zł	51,00 zł	
10.06.2024	Masło shea	ChemKos	1 kg	46,00 zł	12,00 zł	58,00 zł	



Kiedy aktualizować cenę?



- po nowym zakupie



- po zmianie dostawcy



- po zmianie gramatury/opakowania



- gdy koszt dostawy się zmienił



Którą cenę przyjąć?

W zależności od celu kalkulacji możesz wybrać jedną z opcji:



Ostatni zakup

Najbardziej aktualna
cena z najnowszej
dostawy.



Średnia cena

Średnia z kilku ostatnich
zakupów – wygląda
wahania cen.



Cena planowana

Cena, którą planujesz
zapłacić przy kolejnym
zakupie.



Nie nadpisuj historii — dopisuj nowe zakupy.

Dzięki temu zawsze możesz wrócić do wcześniejszych kosztów i podejmować lepsze decyzje.



Minimalny zapas i kontrola terminów



Utrzymywanie minimalnego poziomu zapasu zapobiega przerwom w produkcji i opóźnieniom w realizacji zamówień. Regularna kontrola terminów ważności zmniejsza ryzyko strat, pozwala lepiej zarządzać surowcami i dba o jakość produktów.

Kontrola zapasu								
	Składnik	Stan obecny	Jednostka	Minimalny zapas	Status	Data ważności	Dni do końca	Działanie
	Masło shea	1,20	kg	1,00	OK	12.06.2025	56	—
	Olej jojoba	0,35	l	0,30	OK	25.05.2025	38	—
	Gliceryna roślinna	0,80	l	0,80	Niski zapas	15.05.2025	28	Zamów
	Witamina E	0,05	l	0,10	Pilne	01.05.2025	14	Zamów natychmiast
	Ekstrakt z aloesu	2,10	kg	1,50	OK	10.07.2025	84	—
	Olejek lawendowy	0,08	l	0,20	Niski zapas	08.05.2025	21	Zamów
	Konserwant	0,02	l	0,05	Pilne	28.04.2025	10	Zamów natychmiast

OK
Stan zapasu odpowiedni, termin ważności wystarczający.

Uzupełnij
Niski zapas lub krótki termin. Zaplanuj uzupełnienie.

Pilne
Bardzo niski zapas lub bardzo krótki termin. Działaj natychmiast.

Jak ustalić minimalny zapas?

- Na podstawie sprzedaży**
Określ średnie zużycie składnika w wybranym okresie (np. tygodniu lub miesiącu).
- Uwzględnij częstotliwość produkcji**
Im rzadziej produkujesz, tym większy zapas będzie potrzebny.
- Weź pod uwagę czas dostawy**
Dodaj czas realizacji zamówienia u dostawcy do planowania zapasu.
- Dodaj bufor bezpieczeństwa**
Zalecany zapas to zazwyczaj 20–30% powyżej minimalnego zapotrzebowania.

Co kontrolować regularnie?

Ilość
Sprawdzaj stan zapasu i porównuj z minimalnym poziomem.

Data ważności
Kontroluj terminy ważności i liczbę dni do końca.

Warunki przechowywania
Upewnij się, że składniki są przechowywane zgodnie z zaleceniami producenta.

Rotacja zapasu
Stosuj zasadę FIFO – First In, First Out (pierwsze weszło, pierwsze wyszło).

Najpierw zużywaj starsze partie.



Walidacja danych i wykrywanie błędów



Reguły walidacji pomagają uniknąć błędnych obliczeń i nietrafionych decyzji. Arkusz na bieżąco sprawdza dane i sygnalizuje brakujące lub nieprawidłowe informacje, dzięki czemu szybko możesz je poprawić.

✓ Co sprawdza arkusz?



- 1 Brak ceny**
Sprawdza, czy każda pozycja ma uzupełnioną cenę zakupu.



- 2 Brak jednostki**
Sprawdza, czy wprowadzono jednostkę miary.



- 3 Ujemna marża**
Sprawdza, czy marża i rentowność nie są ujemne.



- 4 Puste pola obowiązkowe**
Sprawdza, czy wypełniono wszystkie wymagane pola.



- 5 Niezgodne formaty**
Sprawdza, czy dane mają poprawny format (liczby, procenty, daty).

⚠ Jak wygląda ostrzeżenie?

1

-

- Brak ceny zakupu**
Komórka czerwona z symbolem „-”.
Cena jest wymagana.

2

kg

- Niepoprawna jednostka**
Dozwolone: ml, g, kg, szt., opak.
Inne wartości są odrzucane.

3

-5%

- Ujemna rentowność**
Wartość jest ujemna.
Sprawdź koszty i marżę.

4

(puste)

- Brak danych w polu obowiązkowym**
Komórka pusta w polu wymaganym.
Uzupełnij brakujące dane.

5

10,5 zł

- Niepoprawny format liczby**
Używaj kropki dziesiętnej.
Popraw format liczby.

#	Nazwa surowca	Jednostka	Cena zakupu (zł)	Ilość	Koszt jednostkowy (zł/ml)	Marża (%)	Rentowność (%)	Status
1	Aloes zwyczajny	ml	0,85	50	0,0170	65%	65%	✓ OK
2	Olej migdałowy	ml	-	30	-	55%	55%	⚠ Ostrzeżenie
3	Masło shea	g	1,20	25	0,0480	-3%	-3%	✗ Błąd



Najczęstsze przyczyny błędów

- **kopiowanie starych danych** – pozostają puste lub nieaktualne wartości.
- **mieszanie jednostek** – np. g zamiast ml.
- **pominięcie dostawy** – brak kosztu dostawy zaniża wyniki.
- **nadpisanie formuł** – zmiana formuł powoduje błędne obliczenia.



Sprawdzaj ostrzeżenia przed ustaleniem ceny sprzedaży.

Poprawne dane to wiarygodne wyniki i trafne decyzje cenowe.



MODUŁ 03

Opakowania, robocizna i koszty pośrednie

W tym module uporządkujesz koszty opakowań i etykiet, wycenisz czas pracy, rozdzielisz koszty stałe, uwzględnisz media, zużycie sprzętu oraz straty produkcyjne.



19

Baza opakowań



20

Etykiety, zabezpieczenia i materiały wysyłkowe



21

Wycena czasu pracy



22

Czas wykonania poszczególnych czynności



23

Podział kosztów stałych



24

Energia, woda, środki higieniczne i zużycie sprzętu



25

Straty produkcyjne i rezerwa bezpieczeństwa



Baza opakowań

Baza opakowań pomaga kontrolować rzeczywisty koszt słoików, butelek, zakrętek, kartoników, pompek i innych elementów opakowaniowych dla każdego produktu. Dzięki niej łatwo porównasz oferty dostawców i zaplanujesz zakupy.



Kartoteka opakowań

Nazwa opakowania	Typ	Pojemność / rozmiar	Kolor	Dostawca	Ilość w zakupie	Cena zakupu	Koszt dostawy	Koszt jednostkowy	Uwagi
 Słoik szklany 50 ml	słoik	50 ml	bursztynowy	GlassPack	100 szt.	120,00 zł	12,00 zł	1,32 zł	z nakrętką w komplecie
 Butelka PET 100 ml	butelka	100 ml	biały	EcoPack	200 szt.	180,00 zł	15,00 zł	0,98 zł	do emulsji
 Pompka z dozownikiem	pompka	–	biały	PackPro	200 szt.	140,00 zł	12,00 zł	0,76 zł	gwint 24/410
 Zakrętka aluminiowa	zakrętka	Ø 50 mm	srebrny	GlassPack	300 szt.	90,00 zł	10,00 zł	0,33 zł	do słoika 50 ml
 Kartonik 50 ml	kartonik	50 ml	biały	PaperBox	200 szt.	100,00 zł	15,00 zł	0,58 zł	z nadrukiem
 Pipeta szklana z gumką	pipeta	–	czarny	LabSupply	200 szt.	60,00 zł	8,00 zł	0,34 zł	długość 120 mm
 Tuba 75 ml	tuba	75 ml	biały	TubaFlex	300 szt.	150,00 zł	20,00 zł	0,57 zł	zakrętka flip-top



Jak porządkować opakowania?

- 1

Osobna pozycja dla każdego wariantu
Każdy kolor, pojemność lub typ – jako oddzielny wpis.
- 2

Zapisuj pojemność i rozmiar
Ułatwia dopasowanie do produktu i etykiety.
- 3

Dopasuj do produktu
Dobieraj opakowanie do formuły, funkcji i grupy docelowej.
- 4

Stosuj spójne nazwy
Używaj jasnych, krótkich nazw – łatwiej będzie analizować koszty.
- 5

Notuj kompatybilność
Zapisuj informacje o gwintach, uszczelkach i elementach pasujących.



Co wpływa na koszt?

- 

Materiał
Szkło, PET, PP, aluminium, papier – każdy materiał ma inną cenę.
- 

Wielkość zakupu
Większe ilości zwykle obniżają koszt jednostkowy.
- 

Dostawa
Koszt transportu wpływa na całkowity koszt zakupu.
- 

Dodatki
Nadruki, etykiety, uszlachetnienia, uszczelki, dozowniki.
- 

Straty
Uszkodzenia, braki, nietrafione zakupy – uwzględnij je w kalkulacjach.



Najtańsze opakowanie nie zawsze daje najlepszy efekt sprzedażowy.



Etykiety, zabezpieczenia i materiały wysyłkowe

Materiały dodatkowe niepełniają funkcji estetycznej i ochronnej, ale są realnym kosztem każdego produktu. Etykiety, zabezpieczenia, wkładki informacyjne czy opakowania wysyłkowe wpływają na postrzeganą jakość, bezpieczeństwo oraz doświadczenie klienta.



Kartoteka materiałów dodatkowych

Nazwa	Typ	Ilość w zakupie	Cena zakupu	Koszt dostawy	Koszt jednostkowy	Zastosowanie	Uwagi
Etykieta frontowa	etykieta	1 000 szt.	160,00 zł	10,00 zł	0,17 zł	na opakowanie produktu	folia matowa z laminatem
Etykieta tylna	etykieta	1 000 szt.	140,00 zł	10,00 zł	0,15 zł	na opakowanie produktu	z opisem INCI i użyciem
Plomba zabezpieczająca	zabezpieczenie	2 000 szt.	100,00 zł	10,00 zł	0,06 zł	na zakrętkę	samoprzylepna, okrągła
Kartonik	opakowanie zewnętrzne	500 szt.	250,00 zł	15,00 zł	0,53 zł	na produkt	tektura 300 g/m ² , z nadrukiem
Wypełniacz papierowy	wypełnienie	1 kg	35,00 zł	10,00 zł	0,45 zł	jako wypełnienie kartonu	papier kraft, pocięty
Koperta bąbelkowa	opakowanie wysyłkowe	200 szt.	180,00 zł	15,00 zł	0,98 zł	wysyłka indywidualna	rozmiar B5
Taśma pakowa	materiał pakowy	6 rolek	72,00 zł	10,00 zł	0,14 zł	zamykanie przesyłek	48 mm × 66 m, transparentna
Ulotka informacyjna	materiał informacyjny	1 000 szt.	60,00 zł	10,00 zł	0,07 zł	w opakowaniu produktu	z instrukcją użycia



Co warto uwzględnić?



Rodzaj etykiety

Frontowa, tylna, informacyjna, skład, ostrzeżenia – każda spełnia inną funkcję.



Materiał

Papier, folia, karton, folia biodegradowalna – wpływa na trwałość, wygląd i koszt.



Nadruk

Kolory, liczba stron, jakość druku – im więcej, tym wyższy koszt jednostkowy.



Zabezpieczenie

Plomby, banderole, naklejki – budują zaufanie i chronią produkt oraz klienta.



Pakowanie wysyłkowe

Koperty, kartony, pudełka – muszą zapewnić ochronę w transporcie.



Komplet akcesoriów

Wszystkie dodatki tworzą całość – zaplanuj zestaw kompletnych materiałów.



Co wpływa na koszt?



Nakład

Większy nakład obniża koszt jednostkowy, ale wymaga większej inwestycji.



Rozmiar

Większe etykiety, kartoniki czy opakowania to wyższy koszt materiału.



Uszlachetnienie

Laminowanie, tłoczenie, hot-stamping, lakier UV – podnosi koszt, ale zwiększa wartość produktu.



Personalizacja

Indywidualne nadruki, imię klienta, limitowane serie – to dodatkowy koszt jednostkowy.



Dostawa

Koszt transportu wpływa na całkowity koszt zakupu materiałów.



Straty

Błędy druku, uszkodzenia w transporcie, braki – uwzględnij je w kalkulacji.



Małe dodatki często znacząco podnoszą koszt jednej sztuki.



Wycena czasu pracy

Koszt pracy to wynagrodzenie, które powinna przynosić każda godzina Twojej pracy w produkcji kosmetyków. Ustalanie go w sposób realistyczny pozwala wyceniać produkty tak, aby Twoja praca była odpowiednio opłacana. Pamiętaj, że Twój czas to realny koszt, który wpływa na cenę i rentowność produktów.



Jak obliczyć koszt pracy?

1 Stawka godzinowa

$$\text{Stawka godzinowa} = \frac{\text{miesięczny cel dochodu} + \text{koszty pracy}}{\text{liczba godzin pracy}}$$



Miesięczny cel dochodu – kwota, którą chcesz zarobić na swoim biznesie.



Koszty pracy – ZUS, podatki, kursy, narzędzia, szkolenia, ubezpieczenia itp.



Liczba godzin pracy – realna liczba godzin, które możesz przeznaczyć na pracę w danym miesiącu (bez urlopu i choroby).

2 Koszt pracy dla produktu

$$\text{Koszt pracy dla produktu} = \text{czas pracy} \times \text{stawka godzinowa}$$



Przykładowe obliczenie

KROK 1. Ustalenie stawki godzinowej

Miesięczny cel dochodu	5 000,00 zł
Koszty pracy	1 000,00 zł
Razem	6 000,00 zł
Liczba godzin pracy w miesiącu	133,33 h
Stawka godzinowa	45,00 zł/h

KROK 2. Koszt pracy dla produktu

Czas pracy przy produkcji	18 minut
Stawka godzinowa	45,00 zł/h
Koszt pracy dla produktu	13,50 zł



Przykładowe czynności

Czynność	Czas (minuty)	Czas (godziny)	Stawka (zł/h)	Koszt (zł)
Przygotowanie stanowiska	5 min	0,08 h	45,00 zł	3,75 zł
Odmierzanie składników	6 min	0,10 h	45,00 zł	4,50 zł
Mieszanie	10 min	0,17 h	45,00 zł	7,50 zł
Rozlew	7 min	0,12 h	45,00 zł	5,25 zł
Etykietowanie	6 min	0,10 h	45,00 zł	4,50 zł
Pakowanie	4 min	0,07 h	45,00 zł	3,00 zł
Sprzątanie	5 min	0,08 h	45,00 zł	3,75 zł
RAZEM	43 min	0,72 h	–	31,75 zł



Najczęstsze błędy

- 1 Zaniżanie czasu** – pomijanie drobnych czynności powoduje zbyt niskie wyceny.
- 2 Pomijanie sprzątania** – to integralna część procesu.
- 3 Brak aktualizacji stawki** – nieaktualna stawka prowadzi do utraty zysków.
- 4 Nieuwzględnianie przerw technologicznych** – czas dojrzewania, chłodzenia czy stabilizacji też kosztuje.



Dobre praktyki

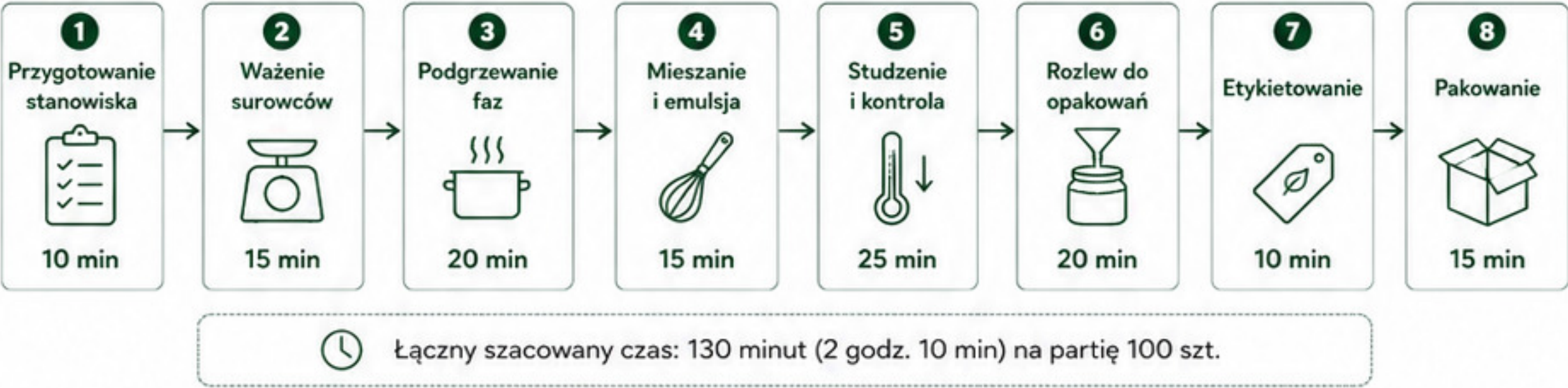
- 1 Mierz realny czas** – wykorzystuj stoper podczas produkcji i zapisuj wyniki.
- 2 Uśredniaj czas z kilku partii** – uwzględnij różnice wynikające z wielkości partii i doświadczenia.
- 3 Oddziel pracę produkcyjną od administracyjnej** – wycena dotyczy tylko czasu spędzonego na produkcji.
- 4 Aktualizuj stawkę** – przeglądaj koszty i cel dochodu co najmniej raz na kwartał.



Czas wykonania poszczególnych czynności

Znajomość czasu trwania każdego etapu produkcji pozwala realnie wycenić pracę oraz zaplanować wydajność i harmonogram. Poniżej przykład procesu wytwarzania balsamu do ciała w partii 100 szt. (opakowanie 200 ml).

Proces – balsam do ciała (partia 100 szt.)



Przykładowy pomiar czasu

Etap	Czas 1 [min]	Czas 2 [min]	Czas 3 [min]	Średni czas [min]	Uwagi
1. Przygotowanie stanowiska	11	10	10	10	Porządkowanie, dezynfekcja, przygotowanie sprzętu
2. Ważenie surowców	16	15	14	15	Ważenie według receptury
3. Podgrzewanie faz	21	19	20	20	Podgrzewanie fazy wodnej i olejowej do 75°C
4. Mieszanie i emulsja	16	14	15	15	Emulgowanie i mieszanie do uzyskania jednolitej emulsji
5. Studzenie i kontrola	26	24	25	25	Studzenie do 40°C, kontrola pH, konsystencji
6. Rozlew do opakowań	21	20	19	20	Rozlew do słoików 200 ml (100 szt.)
7. Etykietowanie	11	10	10	10	Naklejanie etykiet na słoiki
8. Pakowanie	16	15	14	15	Pakowanie do kartonów zbiorczych, zabezpieczenia
ŁĄCZNIE	138	127	127	130	Łączny średni czas na partię 100 szt.



Jak mierzyć czas rzetelnie?

- 1

Mierz kilka partii
Wykonaj pomiar minimum 3 razy i oblicz średnią. Pozwoli to ująć naturalne różnice.
- 2

Notuj tylko realny czas pracy
Zapisuj jedynie czas aktywnego wykonywania czynności.
- 3

Oddziel czas aktywny od oczekiwania
Nie wliczaj np. czasu stygnięcia czy przerw na urządzenia.
- 4

Zapisuj wielkość partii
Czas zależy od wielkości partii – zawsze podawaj liczbę sztuk i pojemność.
- 5

Aktualizuj po zmianie procesu
Po zmianie receptury, sprzętu lub organizacji ponów pomiar.



Im dokładniej zmierzysz czas, tym trafniej wycenisz robociznę.



Podział kosztów stałych

Koszty stałe ponosisz niezależnie od liczby wyprodukowanych partii czy sztuk. Aby prawidłowo wycenić produkty, musisz rozdzielić je pomiędzy wyroby. Dzięki temu każda partia lub sztuka „niesie” proporcjonalny udział kosztów, a cena sprzedaży pokrywa cały koszt prowadzenia działalności.

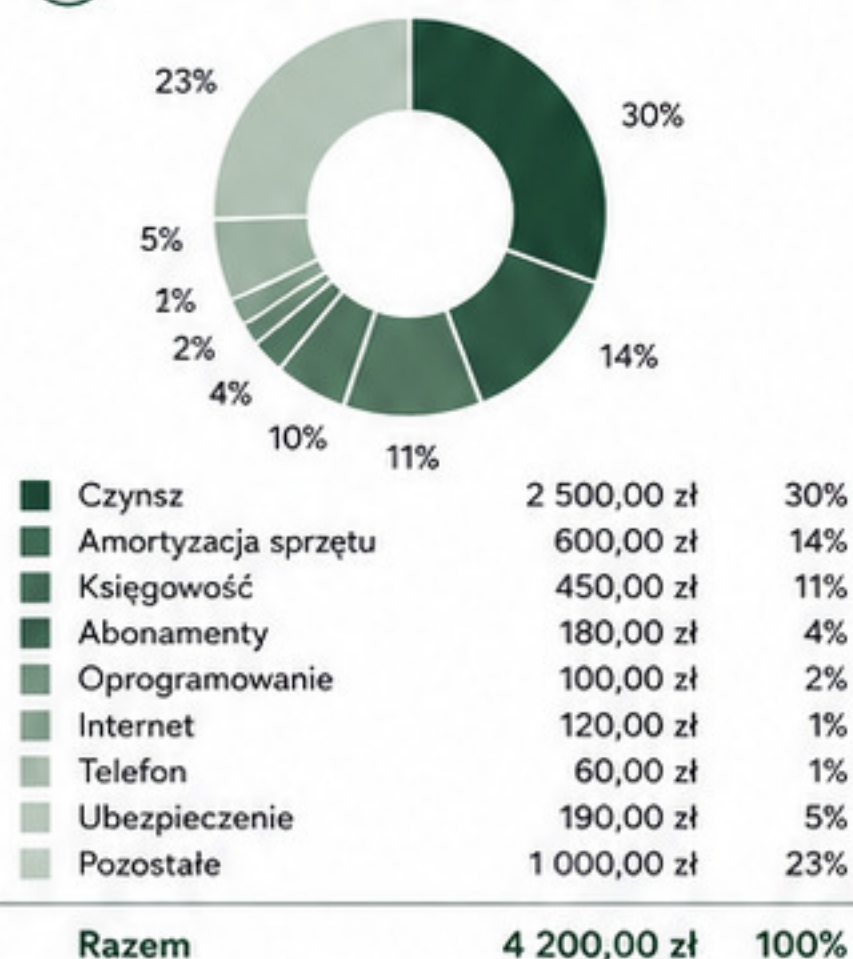


Przykładowe koszty stałe

L.p.	Pozycja	Opis kosztu	Kwota miesięczna (zł)
1	Czynsz	Wynajem lokalu lub przestrzeni produkcyjnej	2 500,00 zł
2	Internet	Dostęp do internetu	120,00 zł
3	Księgowość	Obsługa księgowa i kadrowa	450,00 zł
4	Abonamenty	Platformy, programy, licencje	180,00 zł
5	Amortyzacja sprzętu	Zużycie sprzętu i wyposażenia	600,00 zł
6	Oprogramowanie	Systemy i narzędzia do zarządzania	100,00 zł
7	Telefon	Telefon stacjonarny / komórkowy	60,00 zł
8	Ubezpieczenie	Polisa OC i majątkowa	190,00 zł
Razem koszty stałe miesięcznie			4 200,00 zł



Struktura kosztów stałych



Wzory do podziału kosztów stałych



$$\text{Koszt stały na partię} = \frac{\text{suma kosztów stałych}}{\text{liczba partii}}$$



$$\text{Koszt stały na 1 sztukę} = \frac{\text{koszt stały partii}}{\text{liczba sztuk}}$$



Wskazówka

Wybierz metodę zgodną ze specyfiką Twojej produkcji i stosuj ją konsekwentnie. Dzięki temu ceny będą porównywalne, a kalkulacje – powtarzalne.



Przykład porównania metod



Metoda 1: podział na partie

Suma kosztów stałych miesięcznie 4 200,00 zł
Liczba wytworzonych partii w miesiącu 14 partii

Koszt stały na partię $4\,200,00 \text{ zł} / 14 = 300,00 \text{ zł}$

Przykład:

Partia kremu – 120 sztuk.

Koszt stały na 1 sztukę = $300,00 \text{ zł} / 120 = 2,50 \text{ zł}$



Metoda 2: podział na sztuki

Suma kosztów stałych miesięcznie 4 200,00 zł
Liczba wytworzonych sztuk w miesiącu 1 680 szt.

Koszt stały na 1 sztukę $4\,200,00 \text{ zł} / 1\,680 = 2,50 \text{ zł}$

Przykład:

Łącznie w miesiącu wyprodukowano 1 680 sztuk różnych produktów. Koszt stały przypadający na 1 sztukę = 2,50 zł



Jak dzielić koszty?

- Dziel proporcjonalnie**
Koszty stałe rozdzielaj proporcjonalnie do przyjętej bazy – liczby partii lub liczby sztuk. Zapewnia to uczciwy i logiczny podział.
- Aktualizuj regularnie**
Przeglądaj koszty stałe co miesiąc – zmiany (np. czynsz, abonamenty) mogą znacząco wpłynąć na koszt jednostkowy.
- Stosuj jedną metodę konsekwentnie**
Wybierz metodę (na partie lub na sztuki) i stosuj ją w każdym miesiącu, aby utrzymać porównywalność kalkulacji.
- Nie pomijaj małych, ale stałych kosztów**
Niewielkie cykliczne opłaty również mają znaczenie – ich pominięcie zaniża koszt rzeczywisty.



Energia, woda, środki higieniczne i zużycie sprzętu

Koszty energii, wody, środków higienicznych oraz zużycia sprzętu nie są bezpośrednio związane z recepturą, ale są niezbędne do produkcji. Choć z pozoru niewielkie, realnie wpływają na koszt każdej partii wyrobu. Regularne monitorowanie tych kosztów pozwala na dokładne wyliczenie ceny oraz budowanie rentownej produkcji.

Kategoria		Miesięczny koszt	Sposób podziału	Koszt na partię	Uwagi
	Energia elektryczna	120,00 zł	wg czasu pracy sprzętu w miesiącu	0,60 zł	Blender, waga, oświetlenie, inne urządzenia.
	Woda	40,00 zł	wg liczby partii w miesiącu	0,20 zł	Woda do produkcji, zmywania, sprzątania.
	Środki czystości i higieniczne	60,00 zł	wg liczby partii w miesiącu	0,30 zł	Detergenty, płyny do mycia, papier, płyny dezynfekujące.
	Rękawiczki / ochrona	30,00 zł	wg liczby partii w miesiącu	0,15 zł	Rękawiczki, maseczki, fartuchy jednorazowe.
	Zużycie blendera lub mieszadła	45,00 zł	wg czasu pracy w miesiącu	0,23 zł	Amortyzacja i zużycie silnika / elementów.
	Zużycie wagi	12,00 zł	wg czasu pracy w miesiącu	0,06 zł	Amortyzacja wagi elektronicznej.
	Zużycie garnków / naczyń	20,00 zł	wg liczby partii w miesiącu	0,10 zł	Zużycie mechaniczne, deformacje, przebarwienia.
	Eksploatacja sprzętu	30,00 zł	wg liczby partii w miesiącu	0,15 zł	Serwis, filtry, uszczelki, drobne elementy.
Razem koszt pośredni na partię				1,79 zł	



Jak szacować koszt?

- Zbierz dane miesięczne**
Spisz faktyczne rachunki i wydatki związane z produkcją.
- Wybierz uczciwy klucz podziału**
Najczęściej: liczba partii, czas pracy sprzętu lub łączny czas produkcji.
- Podziel koszt na partie**
Wylicz koszt przypadający na jedną partię.
- Aktualizuj regularnie**
Co miesiąc weryfikuj dane i dostosowuj podziały.
- Monitoruj i optymalizuj**
Szukaj oszczędności bez utraty jakości i higieny.



Przykład praktyczny – 1 partia

Kategoria	Koszt na partię (zł)	Uwagi
Energia elektryczna	0,60	Czas pracy urządzeń: 1,5 h
Woda	0,20	Produkcja + mycie
Środki czystości i higieniczne	0,30	Płyny, papier, dezynfekcja
Rękawiczki / ochrona	0,15	Rękawiczki, maseczki
Zużycie blendera lub mieszadła	0,23	Amortyzacja wg czasu pracy
Zużycie wagi	0,06	Amortyzacja wagi
Zużycie garnków / naczyń	0,10	Zużycie naczyń
Eksploatacja sprzętu	0,15	Serwis, filtry, uszczelki
Łączny koszt pośredni partii		1,79 zł



Nawet drobne koszty pośrednie wpływają na realną rentowność.



Straty produkcyjne i rezerwa bezpieczeństwa

Nie każdy gram lub mililitr, który przygotujesz, trafi do sprzedaży. W każdej produkcji występują straty nieuniknione. Dodatkowo warto uwzględnić rezerwę bezpieczeństwa, która chroni Cię przed nieprzewidzianymi wydatkami i wahaniami cen.



Dlaczego powstają straty?

W procesie produkcji część surowców i gotowego produktu nie może zostać sprzedana. Poniżej znajdziesz najczęstsze rodzaje strat i sposoby ich uwzględniania w kalkulacji.



Typowe straty

Rodzaj straty	Przykładowa wartość	Jak uwzględnić	Uwagi
 Pozostałość na ściankach naczyń	1 – 2%	Dolicz do strat ogólnych	Zależne od lepkości produktu i rodzaju sprzętu
 Straty przy przelewaniu	1 – 2%	Dolicz do strat ogólnych	Dotyczy przelewania do opakowań
 Błędne dozowanie	0,5 – 1%	Dolicz do strat ogólnych	Nadmiar lub niedobór składników
 Uszkodzone opakowania	0,5 – 1,5%	Dolicz do strat ogólnych	Pęknięcia, zarysowania, wady zamknięć
 Próbkki / testy	0,5 – 1%	Dolicz do strat ogólnych	Testy stabilności, zapachu, aplikacji
 Partie odrzucone	0 – 3%	Dolicz do strat ogólnych	Niespełnienie norm jakości lub błędy produkcyjne



Jak uwzględnić straty i rezerwę?

 **Koszt po uwzględnieniu strat** = koszt podstawowy × (1 + procent strat)

 **Rezerwa bezpieczeństwa** = dodatkowy procent doliczany do kalkulacji



Przykład kalkulacji

Koszt podstawowy (bez strat i rezerwy) 100,00 zł
Procent strat 5%
Rezerwa bezpieczeństwa 3%

Koszt po uwzględnieniu strat = 100,00 zł × (1 + 0,05) = **105,00 zł**

Koszt z rezerwą bezpieczeństwa = 105,00 zł × (1 + 0,03) = **108,15 zł**

Ostateczny koszt do kalkulacji 108,15 zł



Kiedy doliczyć więcej?

- Gdy pracujesz z nową recepturą lub sprzętem
- Gdy produkt jest trudny w przelewaniu lub lepki
- Gdy składniki są drogie lub trudno dostępne
- Gdy jakość surowców jest zmienna



Jak ograniczać straty?

- Używaj odpowiednich narzędzi i lejków
- Pracuj w małych partiach na początku
- Kalibruj sprzęt i kontroluj dozowanie
- Przechowuj surowce i produkty prawidłowo
- Prowadź zapisy i analizuj, gdzie powstają straty



Bez rezerwy bezpieczeństwa kalkulacja może być zbyt optymistyczna.



MODUŁ 04

Receptura, partia i koszt jednostkowy

W tym module uporządkujesz dane o produktach, zbudujesz formuły kosztowe, przeliczysz receptury na wielkość partii oraz obliczysz koszt składników, koszt opakowania, całkowity koszt partii i koszt jednej sztuki.



27

Rejestr produktów



28

Tworzenie receptury kosztowej



29

Skalowanie receptury do wielkości partii



30

Automatyczny koszt składników



31

Automatyczny koszt opakowania



32

Całkowity koszt partii i jednej sztuki



33

Kontrola poprawności kalkulacji





Rejestr produktów

Rejestr produktów to Twoja baza wszystkich kosmetyków, które tworzysz lub sprzedajesz. Dzięki przejrzystemu wykazowi łatwiej zarządzasz ofertą, kontrolujesz koszty, planujesz produkcję i aktualizujesz ceny. To podstawa porządku i skutecznego rozwoju marki.



Kartoteka produktów

Nazwa produktu	Kategoria	Wariant	Pojemność	Kod produktu	Status	Wielkość partii	Cena detaliczna	Uwagi
 Serum do twarzy	Pielęgnacja twarzy	bez zapachu	30 ml	SER-30-BZ	● aktywny	100 szt.	89,00 zł	opakowanie szklane
 Krem odżywczy	Pielęgnacja twarzy	lawenda	50 ml	KRE-50-LA	● aktywny	150 szt.	69,00 zł	nawilżenie i regeneracja
 Balsam do ciała	Pielęgnacja ciała	kokos	150 ml	BAL-150-KO	● sezonowy	200 szt.	59,00 zł	linia letnia
 Peeling cukrowy	Pielęgnacja ciała	cytrusy	200 g	PEE-200-CY	● aktywny	120 szt.	49,00 zł	naturalne drobinki cukru
 Olejek do brody	Pielęgnacja męska	drzewo sandałowe	30 ml	OLE-30-DS	● testowy	30 szt.	79,00 zł	test nowej formuły



Co warto zapisać?



Nazwa handlowa
Jasna i spójna nazwa produktu, która identyfikuje go w ofercie.



Wariant zapachu / formuły
Pozwala odróżniać wersje zapachowe lub funkcjonalne.



Pojemność
Ułatwia porównania i prawidłowe planowanie zakupów surowców.



Typ opakowania
Wspiera dobór materiałów, kosztów i logistyki.



Kod produktu
Unikalny identyfikator ułatwia pracę i minimalizuje ryzyko pomyłek.



Status produktu
Informacja o etapie: aktywny, sezonowy, testowy lub wycofany.



Korzyści z rejestru



Szybsza kalkulacja
Masz wszystkie dane pod ręką – szybciej liczysz koszty i ceny.



Mniej pomyłek
Spójne informacje o pojemnościach, wariantach i kodach ograniczają błędy.



Łatwiejsza aktualizacja
Zmiany cen, opakowań czy statusu wprowadzasz w jednym miejscu.



Lepsza analiza oferty
Wiesz, które produkty się sprzedają, a które wymagają zmian.



Jedna karta produktu = łatwiejsza kontrola kosztów i cen.



Tworzenie receptury kosztowej

Tworzenie receptury tury twg inną

Receptura kosztowa łączy skład produktu z kosztami poszczególnych surowców.

Pozwala oszacować koszt wytworzenia jednej partii i stanowi podstawę do kalkulacji ceny sprzedaży.

Poniżej krok po kroku zobaczysz, jak zbudować recepturę dla konkretnego produktu.



Przykładowa receptura kosztowa

Produkt: Krem odżywczy do twarzy 50 ml

Wielkość partii: 50 ml

Lp.	Składnik	Ilość w recepturze	Jednostka	Koszt jednostkowy	Koszt składnika	Funkcja
1	Masło shea	8,00	g	0,060 zł / g	0,48 zł	Emolient, odżywienie
2	Olej jojoba	6,00	g	0,070 zł / g	0,42 zł	Emolient, ochrona
3	Hydrolat różany	28,90	g	0,015 zł / g	0,43 zł	Faza wodna, tonizacja
4	Emulgator Olivem 1000	3,00	g	0,080 zł / g	0,24 zł	Emulgacja
5	Gliceryna roślinna	2,00	g	0,020 zł / g	0,04 zł	Humektant, nawilżenie
6	Witamina E (Octan tokoferylu)	0,30	g	0,150 zł / g	0,05 zł	Antyoksydant
7	Konserwant Cosgard	0,40	g	0,120 zł / g	0,05 zł	Ochrona mikrobiologiczna
8	Olejek eteryczny z geranium	0,10	g	0,200 zł / g	0,02 zł	Zapach

Razem ilość receptury: **48,70 g**

Suma kosztu składników: **1,73 zł**



Jak zbudować recepturę?

- Wybierz produkt**
Określ, jaki produkt chcesz stworzyć i jaką wielkość partii planujesz (np. 50 ml kremu).
- Wpisz składniki**
Wypisz wszystkie składniki potrzebne do receptury, w tym dodatki funkcjonalne (konserwanty, antyoksydanty, olejki eteryczne).
- Podaj ilości**
Określ ilość każdego składnika w gramach lub mililitrach zgodnie z recepturą.
- Połącz z bazą kosztów**
Sprawdź w bazie opakowań koszt jednostkowy i automatycznie wylicz koszt składnika.
- Sprawdź sumę**
Zsumuj koszt wszystkich składników – otrzymasz koszt wytworzenia jednej partii (bez kosztów pracy, energii i opakowań).



Uwaga praktyczna



Nie mieszaj jednostek

Używaj spójnych jednostek (g, ml).
Nie porównuj kosztów g i ml – to różne gęstości.



Sprawdzaj aktualność cen

Ceny surowców zmieniają się – regularnie aktualizuj bazę kosztów i weryfikuj oferty dostawców.



Zapisuj recepturę bazową oddzielnie od wersji testowych

Wersja bazowa to punkt odniesienia.
Wersje testowe oznaczaj i archiwizuj.



Skalowanie receptury do wielkości partii

Aby przygotować zaplanowaną liczbę produktów, przelicz ilości składników z receptury bazowej na wielkość partii. Dzięki temu zachowasz te same proporcje i jakość produktu, a jednocześnie łatwo zaplanujesz zakupy, koszty i czas pracy.



Zasada przeliczania

Ilość składnika w partii

=

Ilość składnika w recepturze bazowej

×

Liczba sztuk w planowanej partii



Przykład

Produkt: Serum nawilżające 30 ml
Receptura bazowa przygotowana na 1 szt.
Planowana partia: 50 sztuk



Receptura bazowa:
1 szt. (30 ml)



Partia: 50 sztuk
(łącznie 1 500 ml)

Składnik	Receptura bazowa	Jednostka	Ilość na 1 szt.	Ilość dla 50 szt.	Uwagi
Hydrolat różany	Woda fazy wodnej	g	19,00	950,00	Faza wodna
Aloes – żel (koncentrat)	Nawilżacz	g	3,00	150,00	Uzupełnia nawilżenie
Gliceryna roślinna	Humektant	g	2,00	100,00	–
Panthenol 75%	Składnik aktywny	g	1,00	50,00	Łagodzi podrażnienia
Niacynamid	Składnik aktywny	g	1,00	50,00	Wspiera barierę skóry
Guma ksantanowa	Zagęstnik	g	0,20	10,00	Wsypać do fazy wodnej
Allantoina	Składnik kojący	g	0,20	10,00	–
Konserwant	Konserwacja	g	0,60	30,00	Dawkowanie wg zaleceń
Zapach kosmetyczny	Kompozycja zapachowa	g	0,10	5,00	–
Regulator pH (kwas cytrynowy 20%)	Korekta pH	g	q.s. do pH 5,2–5,5	q.s. do pH 5,2–5,5	Korygować stopniowo
RAZEM			30,00	1 500,00	ml (ok.)



Na co uważać?

- 1

Zaokrąglenia
Zaokrąglaj ilości do realistycznej dokładności w danej jednostce.
- 2

Straty produkcyjne
Zaplanuj niewielki zapas (np. 2–5%) na straty i dopętnienia.
- 3

Wydajność partii
Rzeczywista ilość gotowego produktu może być nieco mniejsza (pozostaje osad w mieszadle, na ściankach itp.).
- 4

Zgodność jednostek
Upewnij się, że wszystkie ilości są w tych samych jednostkach i poprawnie przeliczone.
- 5

Korekty po testach
Po próbach produkcyjnych zweryfikuj recepturę i ponownie przelicz, jeśli wprowadzasz zmiany.



Najpierw ustal wielkość partii, potem przelicz ilości i koszty.



Pozwól arkuszowi automatycznie obliczyć koszt receptury

Po wpisaniu składników, ilości i aktualnych cen arkusz automatycznie oblicza koszt każdego składnika oraz łączny koszt surowców użytych w partii. Dzięki temu masz bieżącą kontrolę nad kosztami i ich strukturą.



1. Dane pobierane automatycznie

- 1 ID składnika
- 2 pełna nazwa
- 3 nazwa uproszczona
- 4 dostawca
- 5 jednostka podstawowa
- 6 aktualny koszt jednostkowy
- 7 data ostatniej aktualizacji ceny
- 8 status dostępności
- 9 termin przydatności
- 10 ostrzeżenie o brakujących danych



2. Dane wpisywane przez użytkownika

- 1 składnik
- 2 ilość używana w partii
- 3 faza receptury
- 4 ewentualna zmiana dostawcy
- 5 uwagi technologiczne



3. Główna formuła

$$\text{Ilość składnika} \times \text{koszt jednej jednostki} = \text{koszt składnika w partii}$$

Składnik: Olej jojoba
Ilość w recepturze: 80 ml
Koszt 1 ml: 0,12 zł
80 ml × 0,12 zł = 9,60 zł



4. Przeliczanie różnych jednostek



Zakup: 1 kg
→ Użycie: 125 g



Zakup: 1 l
→ Użycie: 75 ml



Zakup: 100 szt.
→ Użycie: 2 szt.



Arkusz nie powinien automatycznie zamieniać gramów na mililitry bez podanej gęstości. Masa i objętość nie zawsze są sobie równe.

5. Przykładowa tabela automatycznej kalkulacji

składnik	ilość	jednostka	koszt jednostkowy	koszt w partii	data ceny	status
Masło shea	200	g	0,08 zł	16,00 zł	12.05.2025	Dostępny
Olej migdałowy	150	ml	0,064 zł	9,60 zł	12.05.2025	Dostępny
Emulgator	60	g	0,18 zł	10,80 zł	12.05.2025	Dostępny
Konserwant	10	g	0,70 zł	7,00 zł	12.05.2025	Dostępny
Substancja aktywna	20	g	0,50 zł	10,00 zł	12.05.2025	Dostępny
Kompozycja zapachowa	10	g	0,80 zł	8,00 zł	12.05.2025	Dostępny
Łączny koszt składników:				61,40 zł		



6. Automatyczne ostrzeżenia

- BRAK CENY
- NIEZGODNA JEDNOSTKA
- BRAK JEDNOSTKI
- TERMIN WKRÓTCE UPŁYWA
- CENA NIEAKTUALNA
- BRAK DANYCH O GĘSTOŚCI
- SKŁADNIK NIEDOSTĘPNY
- SKŁADNIK NIE ISTNIEJE W BAZIE



7. Zmiana ceny składnika

Nowe ceny powinny aktualizować bieżące kalkulacje, a partie historyczne zachowują poprzednie wartości.

Aktualna kalkulacja powinna korzystać z najnowszej ceny. Historyczna partia powinna zachować koszt obowiązujący w dniu jej wykonania.



8. Kontrola udziału kosztowego

$$\text{Koszt składnika} + \text{łączny koszt składników} \times 100\%$$

Przykład:
16,00 zł + 61,40 zł × 100% = 26,06%



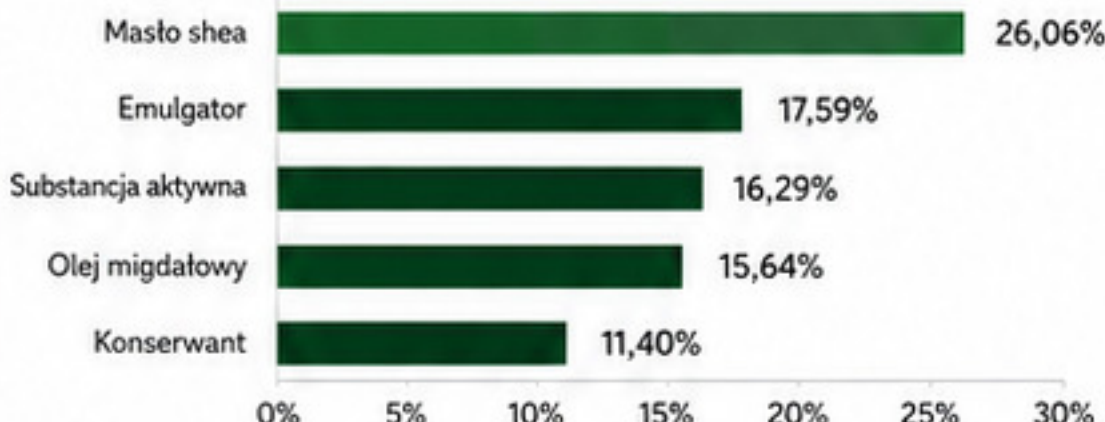
9. Ćwiczenie praktyczne

Sprawdź trzy najdroższe składniki w swojej recepturze.

Nazwa składnika	Koszt w partii	Udział procentowy	Możliwy alternatywny dostawca	Czy cena wymaga sprawdzenia?



10. Udział pięciu najdroższych składników





Dodaj kompletny koszt przygotowania produktu do sprzedaży

Koszt opakowania powinien automatycznie sumować wszystkie elementy przypisane do zestawu opakowaniowego, a nie tylko słoik lub butelkę. Dzięki temu znasz pełny koszt przygotowania produktu do sprzedaży.

1 Elementy pobierane z zestawu

Przykładowy zestaw:

Serum 30 ml — komplet

	Butelka
	Pipeta
	Nakrętka
	Etykieta przednia
	Etykieta dolna
	Plomba
	Kartonik
	Ulotka

2 Główna formuła

Suma kosztów wszystkich elementów
× liczba produktów

Przykład kosztu na jedną sztukę:

Butelka	2,40 zł
Pipeta	1,20 zł
Etykieta	0,35 zł
Plomba	0,15 zł
Kartonik	0,90 zł
Ulotka	0,20 zł

Łączny koszt jednej sztuki: **5,20 zł**

Partia: 30 sztuk

$30 \times 5,20 \text{ zł} = 156,00 \text{ zł}$

3 Ilość elementów w jednym produkcie

Nie każdy element zestawu jest używany w jednej sztuce raz.

Liczba elementów na produkt	
Etykieta przednia	1 szt.
Etykieta dolna	1 szt.
Plomba	2 szt.

4 Rezerwa na uszkodzenia

Koszt opakowań × procent rezerwy

$156,00 \text{ zł} \times 3\% = 4,68 \text{ zł}$

Koszt po rezerwie: **160,68 zł**

5 Koszt opakowania na podstawie rzeczywistego zużycia

Koszt partii powinien uwzględniać elementy faktycznie użyte w procesie produkcji.



Wynik: koszt partii powinien obejmować 31 słoików.

6 Różne opakowania dla tego samego produktu

Ten sam produkt może mieć różne zestawy opakowaniowe. Koszt będzie inny.

Produkt: Balsam 100 ml

Wariant opakowania	Koszt kompletu
Standardowe	4,20 zł
Premium	5,40 zł
Prezentowe	7,80 zł
Testowe	2,10 zł
Uzupełniające	3,30 zł

Przykład:

Standardowy
4,20 zł

Prezentowy
7,80 zł

Różnica:
3,60 zł

7 Kontrola stanów magazynowych

	Słoiki	→	NIEWYSTARCZAJĄCA LICZBA OPAKOWAŃ
	Butelki	→	NIEWYSTARCZAJĄCA LICZBA OPAKOWAŃ
	Zakrętki	→	BRAK ELEMENTU ZESTAWU
	Etykiety	→	NISKI STAN MAGAZYNOWY
	Plomby	→	NISKI STAN MAGAZYNOWY
	Kartoniki	→	BRAK ELEMENTU ZESTAWU
	Ulotki	→	CENA OPAKOWANIA NIEAKTUALNA

8 Koszt materiałów wysyłkowych

Koszt opakowania produktu to koszt materiałów, w które pakujemy produkt. Koszt wysyłki to koszt przekazania gotowego zamówienia do klienta.



Nie mieszaj kosztu opakowania produktu z kosztem wysyłki zamówienia. Są to dwie różne części kalkulacji.

9 Schemat zestawu opakowaniowego



Koszt jednego zestawu:

5,20 zł

10 Ćwiczenie praktyczne

Sprawdź, czy uwzględniłeś wszystkie elementy w kalkulacji opakowania.

- | | | |
|--|--|---|
| ☐ Opakowanie główne | ☐ Zabezpieczenie | ☐ Rezerwa na uszkodzenia |
| ☐ Zamknięcie lub dozownik | ☐ Kartonik | ☐ Aktualne ceny |
| ☐ Wszystkie etykiety | ☐ Instrukcja lub ulotka | |



Połącz wszystkie koszty w jeden wiarygodny wynik

Pełny koszt partii powinien uwzględniać wszystkie elementy poniesionych nakładów: składniki, opakowania, pracę, koszty pośrednie, koszty stałe i straty. Dopiero taki łączny koszt dzieli przez rzeczywistą liczbę pełnowartościowych produktów przeznaczonych do sprzedaży.

1. Składniki całkowitego kosztu partii

- koszt składników
- koszt opakowań
- koszt etykiet i zabezpieczeń
- koszt robocizny bezpośredniej
- koszt energii i wody
- koszt materiałów higienicznych
- koszt zużycia sprzętu
- udział kosztów stałych
- rezerwa na straty
- inne koszty przypisane do partii

Koszt składników +
koszt opakowań +
koszt pracy +
koszty pomocnicze +
koszty stałe +
straty =
całkowity koszt partii

2. Przykład kompletnej partii



Naturalny krem 50 ml

Planowana partia: 20 sztuk

Składniki	82,00 zł
Opakowania	118,00 zł
Praca	100,00 zł
Energia i woda	12,00 zł
Higiena i materiały jednorazowe	8,00 zł
Zużycie sprzętu	4,00 zł
Udział kosztów stałych	60,00 zł
Rezerwa na straty	16,00 zł

Całkowity koszt partii: 400,00 zł

3. Koszt według planowanej liczby sztuk



$400,00 \text{ zł} \div 20 \text{ szt.}$
= 20,00 zł

4. Koszt według rzeczywistej liczby sztuk



Jeśli pełnowartościowych sztuk jest 18:

$400,00 \text{ zł} \div 18 \text{ szt.}$
= 22,22 zł

Różnica: 2,22 zł na jednej sztuce



Do ostatecznej kalkulacji
wykorzystaj rzeczywistą liczbę
pełnowartościowych produktów,
a nie liczbę planowaną.

5. Koszt jednostkowy netto i brutto



- Koszt netto** – koszt bez podatku VAT (netto).
- Koszt podatku naliczonego** – VAT naliczony od kosztów zakupów.
- Koszt brutto** – koszt z VAT.
- Koszt uznawany w kalkulacji** – zazwyczaj koszt netto (bez VAT).

6. Koszt podstawowy i pełny



Koszt podstawowy obejmuje tylko bezpośrednie składniki i opakowania. Koszt pełny uwzględnia wszystkie koszty pomocnicze, stałe oraz straty.

Koszt podstawowy:	15,40 zł
Koszt pełny:	22,22 zł
Różnica:	6,82 zł

7. Bufor cenowy



Bufor bezpieczeństwa kosztowego

Pełny koszt jednostkowy: 22,22 zł

Bufor: 3%

$22,22 \text{ zł} \times 3\% = 0,67 \text{ zł}$

Koszt zabezpieczony: 22,89 zł

8. Wyniki główne na panelu

Koszt całej partii 400,00 zł	Planowana liczba sztuk 20 szt.	Rzeczywista liczba sztuk 18 szt.	Koszt podstawowy jednej sztuki 15,40 zł	Pełny koszt jednej sztuki 22,22 zł
Koszt opakowania 118,00 zł	Koszt pracy 100,00 zł	Koszt strat 16,00 zł	Data kalkulacji 11.05.2025	Status poprawności Poprawna

9. Ćwiczenie praktyczne

Porównaj koszt uproszczony z pełnym kosztem jednego produktu.

Koszt składników	+	Koszt opakowania	=	Koszt uproszczony	+	Koszt pracy	+	Koszty pośrednie	+	Udział kosztów stałych	+	Straty	=	Pełny koszt jednostkowy	-	Różnica

10. Połącz wszystkie elementy kosztów



Składniki

+



Opakowanie

+



Praca

+



Koszty
pośrednie

+



Koszty
stałe

+



Straty

=

Pełny koszt
22,22 zł
za sztukę



Sprawdź wynik, zanim ustalisz cenę sprzedaży

Wyniki generowane automatycznie wymagają weryfikacji. Jeżeli dane wejściowe są błędne, wynik również będzie błędny. Przed ustaleniem ceny sprzedaży upewnij się, że wszystko się zgadza.

1 Kontrola receptury

- ☐ Czy wszystkie składniki są wpisane?
- ☐ Czy suma procentów wynosi 100%?
- ☐ Czy ilości odpowiadają wielkości partii?
- ☐ Czy jednostki są zgodne?
- ☐ Czy zastosowano aktualne ceny?
- ☐ Czy uwzględniono składniki używane w bardzo małej ilości?
- ☐ Czy podano prawidłową gęstość, jeżeli jest potrzebna?

2 Kontrola opakowania

- ☐ Czy wybrano prawidłowy wariant opakowania?
- ☐ Czy doliczono zamknięcie lub dozownik?
- ☐ Czy dodano wszystkie etykiety?
- ☐ Czy uwzględniono plombę lub zabezpieczenie?
- ☐ Czy dodano kartonik lub ulotkę?
- ☐ Czy ceny opakowań są aktualne?
- ☐ Czy dodano rezerwę na uszkodzenia?

3 Kontrola pracy

- ☐ Czy zmierzono wszystkie etapy?
- ☐ Czy uwzględniono przygotowanie stanowiska?
- ☐ Czy uwzględniono napełnianie i etykietowanie?
- ☐ Czy doliczono sprząatanie?
- ☐ Czy stawka godzinowa jest aktualna?
- ☐ Czy koszt podzielono przez właściwą liczbę sztuk?

Kontrola kosztów pośrednich

- Energia
- Woda
- Środki higieniczne
- Materiały jednorazowe
- Zużycie sprzętu
- Koszty stałe
- Straty
- Koszty administracyjne przypisane do produktu

5 Kontrola liczby produktów

Liczba planowana	Plan 24 szt.
Liczba napełniona	Napełniono 23 szt.
Liczba pełnowartościowa	Jedna sztuka testowa
Liczba uszkodzona	Jedna uszkodzona etykieta
Liczba przeznaczona na próbki	-
Liczba gotowa do sprzedaży	Gotowe do sprzedaży 21 szt.

 Do kalkulacji kosztu handlowego należy użyć: 21 sztuk

6 Test porównawczy

- ☐ Czy koszt wzrósł?
- ☐ Który element zmienił się najbardziej?
- ☐ Czy cena któregoś składnika została zaktualizowana?
- ☐ Czy użyto droższego opakowania?
- ☐ Czy partia była mniejsza?
- ☐ Czy wzrósł czas pracy?
- ☐ Czy wystąpiła większa strata?

7 Test zdrowego rozsądku

Jeżeli składniki kosztują 80,00 zł, opakowanie 100,00 zł, a praca 120,00 zł, to całkowity koszt partii nie może wynosić 150,00 zł.

Oznacza to, że brakuje kosztów albo formuła jest nieprawidłowa.

 +  +  = 
80,00 zł 100,00 zł 120,00 zł 150,00 zł

8 Status kalkulacji



NIEKOMPLETNA

Brakuje danych lub elementów kosztów. Nie używaj do ustalania ceny sprzedaży.



WYMAGA SPRAWDZENIA

Wynik wymaga weryfikacji i uzupełnienia niepewnych danych.



POPRAWNA

Wszystkie dane są wpisane, ale oczekuje na formalne zatwierdzenie.



ZATWIERDZONA

Wynik został sprawdzony i zatwierdzony. Może być użyty do ustalenia ceny sprzedaży.

9 Zatwierdzenie kalkulacji

Osoba zatwierdzająca:	Data:	Wersja receptury:	Wersja opakowania:
Koszt partii: zł	Koszt jednej sztuki: zł	Uwagi:	
Kolejna planowana kontrola:			



Nie ustalaj ceny sprzedaży na podstawie kalkulacji oznaczonej jako niekompletna.



Przeprowadź kontrolę jednej kalkulacji i zaznacz wszystkie brakujące elementy.



MODUŁ 05

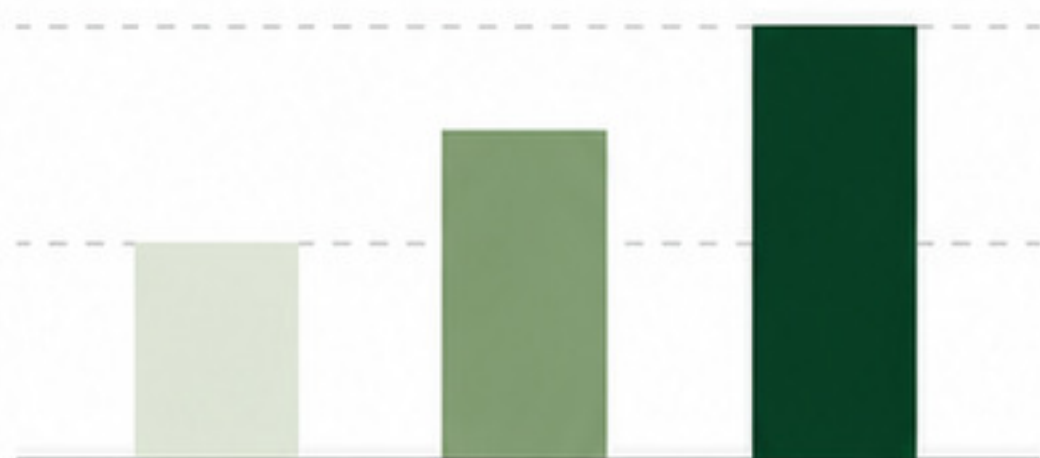
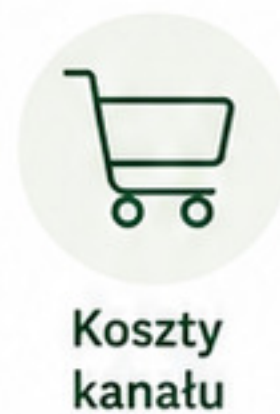
Cena sprzedaży i rentowność

Ustal cenę, która pokrywa koszty, wynagradza pracę i pozwala rozwijać działalność.

Pełny koszt produktu jest punktem wyjścia. Cena musi również uwzględniać kanał sprzedaży, prowizje, rabaty i oczekiwany zysk.

“

Sprzedaż nie oznacza zysku. Zysk pojawia się dopiero po pokryciu wszystkich kosztów.



- koszt**
To, co musisz ponieść, aby wytworzyć produkt.
- cena**
To, co klient płaci za produkt.
- zysk**
To, co zostaje po pokryciu wszystkich kosztów.



Zrozum różnicę pomiędzy marżą i narzutem

Marża i narzut opisują relację między kosztem, ceną i zyskiem, ale są liczone inaczej. Pomylenie ich może prowadzić do ustalania zbyt niskiej ceny i braku zysku.

MARŻA — liczona od ceny



Pokazuje, jaka część ceny sprzedaży pozostaje po odjęciu kosztu.

$$\text{Marża} = (\text{Cena} - \text{Koszt}) \div \text{Cena} \times 100\%$$



Koszt produktu20,00 zł

Cena sprzedaży40,00 zł

Zysk przed innymi opłatami20,00 zł

Marża = 50%

NARZUT — liczony od kosztu



Pokazuje, o jaki procent koszt został zwiększony przy ustalaniu ceny.

$$\text{Narzut} = (\text{Cena} - \text{Koszt}) \div \text{Koszt} \times 100\%$$



Koszt produktu20,00 zł

Cena sprzedaży40,00 zł

Zysk przed innymi opłatami20,00 zł

Narzut = 100%

 **Marża 50% nie oznacza narzutu 50%.**

**4) Cena przy określonej marży**

$$\text{Koszt} \div (1 - \text{marża})$$



Przykład (marża 40%):
20,00 zł ÷ 0,60 = **33,33 zł**

**5) Cena przy określonym narzucie**

$$\text{Koszt} \times (1 + \text{narzut})$$



Przykład (narzut 40%):
20,00 zł × 1,40 = **28,00 zł**

**6) Porównanie**

Dla kosztu 20,00 zł:

- Przy marży 40% cena = 33,33 zł
- Przy narzucie 40% cena = 28,00 zł

Różnica: 5,33 zł

**7) Tabela porównawcza (koszt 20,00 zł)**

Marża	20%	30%	40%	50%	60%
Cena sprzedaży	25,00 zł	28,57 zł	33,33 zł	40,00 zł	50,00 zł

**8) Marża po prowizjach**

Rzeczywista marża uwzględnia wszystkie dodatkowe koszty.

Dodatkowe czynniki do uwzględnienia:

- prowizja platformy
- koszt płatności
- rabat
- koszt wysyłki pokrywany przez sprzedawcę
- koszt reklamy przypisany do sprzedaży
- zwrot lub reklamację
- inne koszty transakcyjne

Cena50,00 zł

Koszt produktu22,00 zł

Prowizja5,00 zł

Koszt płatności1,00 zł

Zysk = 22,00 zł

Marża po kosztach transakcyjnych = 44%

**9) Wskaźniki w arkuszu**

Zadbaj o oddzielne wskaźniki (KPI):



cena sprzedaży



koszt pełny



zysk kwotowy



marża



narzut



marża po prowizjach



status rentowności

**10) Ćwiczenie praktyczne**

Produkt kosztuje 18,00 zł i jest sprzedawany za 36,00 zł.

Zysk:

Marża:

Narzut:

Odpowiedzi:

- Zysk: 18,00 zł
- Marża: 50%
- Narzut: 100%





Ustal optymalną cenę dla klienta końcowego

Cena detaliczna powinna pokrywać pełny koszt produktu, wszystkie koszty związane ze sprzedażą, a jednocześnie pozostawiać przewidywany zysk. Poniższe metody pomogą Ci ustalić cenę optymalną i konkurencyjną.

1 Podstawowe składniki ceny detalicznej

- Pełny koszt produktu
- Koszt sprzedaży
- Prowizja
- Koszt płatności
- Koszt reklamy
- Koszt obsługi zamówienia
- Przewidywane rabaty
- Podatek
- Oczekiwany zysk
- Bufor bezpieczeństwa

2 Metoda oparta na marży

$$\text{Pełny koszt} \div (1 - \text{oczekiwana marża})$$

Przykład

Pełny koszt	22,00 zł
Oczekiwana marża	50%
Cena	44,00 zł

3 Metoda uwzględniająca prowizję procentową

$$\text{Pełny koszt} \div (1 - \text{marża} - \text{prowizja})$$

Przykład

Koszt pełny	22,00 zł
Oczekiwana marża	40%
Prowizja	10%
$1 - 40\% - 10\% = 50\%$	
Cena	44,00 zł

4 Opłata stała

$$(\text{Koszt produktu} + \text{opłata stała}) \div (1 - \text{oczekiwana marża})$$

Przykład

Koszt produktu	22,00 zł
Opłata stała za transakcję	1,50 zł
Oczekiwana marża	40%
Koszt bazowy	23,50 zł
Cena bez dodatkowej prowizji procentowej:	39,17 zł

5 Cena sugerowana i cena ostateczna

Cena bez straty	27,40 zł
Cena przy marży docelowej	44,00 zł
Cena zaokrąglona	44,90 zł
Cena zatwierdzona	44,90 zł

6 Zaokrąglanie ceny

- Pełna
- Zakończona na ,90
- Zakończona na ,99
- Zgodna z polityką marki



Po zaokrągleniu arkusz powinien ponownie obliczyć marżę. Zaokrąglenie w dół może obniżyć rentowność.

7 Porównanie z rynkiem

Analizę konkurencji wykonuj dopiero po ustaleniu własnej ceny.

- ✓ Pojemność
- ✓ Skład
- ✓ Rodzaj opakowania
- ✓ Jakość wykonania
- ✓ Pozycjonowanie
- ✓ Kanał sprzedaży
- ✓ Dodatkowe korzyści
- ✓ Poziom obsługi
- ✓ Cena za jednostkę

Przykład

Produkt A 50 ml za 49,00 zł
→ cena za 10 ml 9,80 zł

Produkt B 30 ml za 39,00 zł
→ cena za 10 ml 13,00 zł

8 Minimalna cena detaliczna

Ustalona cena jest niebezpieczna, gdy:

- ✗ jest niższa od pełnego kosztu
- ✗ nie pokrywa prowizji
- ✗ daje marżę niższą od minimalnej
- ✗ po rabacie staje się nierentowna



CENA PONIŻEJ MINIMUM

9 Ćwiczenie praktyczne

Ustal trzy warianty ceny jednego produktu.

	Minimum	Standard	Premium
Cena minimalna			
Cena standardowa			
Cena premium			
Marża każdej ceny (%)			
Zysk na jednej sztuce (zł)			
Zysk przy sprzedaży 10 sztuk (zł)			

MINIMUM



27,40 zł

Marża: 20%

Zysk na 1 szt.
5,40 zł

Zysk przy 10 szt.
54,00 zł

STANDARD



44,00 zł

Marża: 50%

Zysk na 1 szt.
22,00 zł

Zysk przy 10 szt.
220,00 zł

PREMIUM



59,90 zł

Marża: 60%

Zysk na 1 szt.
29,90 zł

Zysk przy 10 szt.
299,00 zł



Ustal cenę dla sklepów, salonów i partnerów

Cena hurtowa jest zazwyczaj niższa od ceny detalicznej, ponieważ partner handlowy potrzebuje przestrzeni na własną marżę. Mimo to musi ona pokrywać pełny koszt producenta i pozostawiać zysk.

1 Elementy ceny hurtowej

- pełny koszt produktu
- koszt przygotowania zamówienia
- dodatkowe opakowanie zbiorcze
- rabat hurtowy
- minimalny zysk producenta
- termin płatności
- ryzyko zwrotu
- koszt transportu
- liczba zamówionych sztuk

2 Cena hurtowa na podstawie marży producenta

$$\text{Koszt pełny} \div (1 - \text{minimalna marża hurtowa})$$

Koszt pełny	22,00 zł
Minimalna marża hurtowa	30%
Cena	31,43 zł
możliwa cena zaokrąglona	31,50 zł

3 Sprawdzenie marży partnera

Cena hurtowa	31,50 zł
Sugerowana cena detaliczna	49,00 zł
Zysk brutto partnera	17,50 zł
Marża partnera	35,71%

4 Progi ilościowe

Poziom	Zakres ilości	Cena jednostkowa	Rabat	Marża producenta	Łączny przychód	Łączny zysk	Warunki dostawy	Termin realizacji
1	10–24 sztuki	34,00 zł	0%	35,29%	340,00 zł	120,00 zł	_____	_____
2	25–49 sztuk	31,50 zł	7,35%	30,16%	1 575,00 zł	475,00 zł	_____	_____
3	50–99 sztuk	29,50 zł	13,24%	25,42%	2 950,00 zł	750,00 zł	_____	_____
4	100 sztuk i więcej	27,50 zł	19,12%	20,00%	_____	_____	_____	_____

Przykład dla kosztu pełnego na sztuce: 22,00 zł

5 Minimalna wartość zamówienia

- minimalna liczba sztuk
- minimalna wartość zamówienia
- pełne opakowania zbiorcze
- przedpłata
- określony termin realizacji



Nie oferuj ceny hurtowej bez minimalnej ilości, jeżeli obsługa małego zamówienia generuje prawie taki sam koszt jak sprzedaż detaliczna.

6 Koszt opakowania zbiorczego

- kartony zbiorcze
- separatory
- etykiety zbiorcze
- dodatkowa ochrona
- dokumenty
- palety
- folia
- większy nakład pracy

7 Termin płatności

termin płatności: _____
liczba dni: _____
przewidywany koszt finansowania: _____
status płatności: _____
data wpływu: _____

8 Cena specjalna dla partnera

nazwa partnera: _____ cena: _____
data rozpoczęcia: _____ marża: _____
data zakończenia: _____ osoba zatwierdzająca: _____
minimalna ilość: _____ uwagi: _____

9 Ćwiczenie praktyczne

Utwórz dwa poziomy cen hurtowych dla jednego produktu.

Poziom	Minimalna liczba sztuk	Cena hurtowa	Marża producenta	Zysk na sztuce	Sugerowana cena detaliczna partnera
1	_____	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____	_____

10 Porównanie cen i zysków

Detal	Mały hurt	Większy hurt
Cena: 49,00 zł	Cena: 31,50 zł	Cena: 27,50 zł
Liczba sztuk: 1 szt.	Liczba sztuk: 10–49 szt.	Liczba sztuk: 100+ szt.
Zysk na sztuce: 27,00 zł (55,10%)	Zysk na sztuce: 9,50 zł (30,16%)	Zysk na sztuce: 5,50 zł (20,00%)



Sprawdź opłacalność promocji przed jej uruchomieniem

Rabaty obniżają przychód, ale nie zmniejszają kosztu produkcji. Każda promocja wpływa na marżę i zysk, dlatego przed jej uruchomieniem warto wykonać kalkulację. Dzięki temu unikniesz działań, które pozornie zwiększają sprzedaż, ale faktycznie obniżają opłacalność.

1 Cena po rabacie

$\text{Cena standardowa} \times (1 - \text{rabat})$

Przykład

$50,00 \text{ zł} \times 80\% = 40,00 \text{ zł}$

2 Zysk po rabacie

Cena promocyjna	40,00 zł
Pełny koszt	22,00 zł
Prowizje i opłaty	4,00 zł
Zysk	14,00 zł
Marża	35%

3 Maksymalny bezpieczny rabat

Cena standardowa	50,00 zł
Minimalna dozwolona cena	38,00 zł
Maksymalny rabat	24%



**RABAT POWYŻEJ 24%
OBNIŻY MARŻĘ PONIŻEJ MINIMUM**

4 Promocja procentowa

Wariant	Cena po rabacie	Zysk	Marża	Liczba sztuk potrzebna do osiągnięcia planowanego zysku
10% taniej	45,00 zł	17,00 zł	37,8%	59 szt.
15% taniej	42,50 zł	15,50 zł	36,5%	65 szt.
20% taniej	40,00 zł	14,00 zł	35,0%	71 szt.
25% taniej	37,50 zł	12,00 zł	33,3%	80 szt.

5 Promocja kwotowa

10,00 zł taniej

Cena standardowa	49,00 zł
Cena promocyjna	39,00 zł

6 Zestawy produktowe

Krem (koszt)	22,00 zł
Serum (koszt)	18,00 zł
Pudełko prezentowe	4,00 zł
Wypełnienie	1,00 zł
Czas kompletowania	3,00 zł
Pełny koszt zestawu	48,00 zł
Cena standardowa produktów osobno	95,00 zł
Cena zestawu	79,00 zł
Zysk przed prowizją	31,00 zł

7 Promocja drugi produkt taniej

Pierwszy produkt	50,00 zł
Drugi produkt 50% taniej czyli	25,00 zł
Łączny przychód	75,00 zł
Koszt dwóch produktów	44,00 zł
Prowizje	6,00 zł
Zysk	25,00 zł

8 Promocja kup dwa, trzeci gratis

Cena jednej sztuki	45,00 zł
Przychód (za 2 szt.)	39,00 zł
Koszt trzech sztuk	60,00 zł
Inne koszty	6,00 zł
Zysk	24,00 zł

9 Darmowa wysyłka

Zysk przed wysyłką	20,00 zł
Koszt transportu	14,00 zł
Zysk po darmowej wysyłce	6,00 zł



Darmowa wysyłka jest formą rabatu i musi zostać uwzględniona w kalkulacji.

10 Pole decyzyjne



rentowna

Marża $\geq$ minimum
Zysk zgodny z planem



rentowna warunkowo

Marża blisko minimum
Wymaga analizy



poniżej minimalnej marży

Marża poniżej minimum
Ryzyko strat



nierentowna

Zysk $\leq$ 0
Promocji nie uruchamiaj

11 Ćwiczenie praktyczne Porównaj trzy warianty promocji jednego produktu.



Wariant 1: 10% rabatu

Cena dla klienta	 zł
Wszystkie koszty	 zł
Zysk	 zł
Marża	 %

Status promocji



Wariant 2: 20% rabatu

Cena dla klienta	 zł
Wszystkie koszty	 zł
Zysk	 zł
Marża	 %

Status promocji



Wariant 3: darmowa wysyłka

Cena dla klienta	 zł
Wszystkie koszty	 zł
Zysk	 zł
Marża	 %

Status promocji



Oblicz rzeczywisty zysk w każdym kanale sprzedaży

Ten sam produkt może generować inny zysk w sklepie internetowym, na platformie sprzedażowej, podczas targów czy w sprzedaży hurtowej, ponieważ każdy kanał ma własne opłaty i koszty.

1) Możliwe koszty kanału sprzedaży

- prowizja procentowa
- opłata stała za transakcję
- koszt operatora płatności
- abonament miesięczny
- koszt wystawienia oferty
- prowizja od reklamy
- koszt realizacji zamówienia
- materiały wysyłkowe
- transport
- koszt stoiska
- dojazd
- koszt pracownika
- rabat dla partnera
- zwroty, reklamacje
- koszt magazynowania

2) KANAŁY SPRZEDAŻY

ID kanału	nazwa	typ sprzedaży	prowizja procentowa	opłata stała	koszt płatności	koszt reklamy	średni koszt pakowania	średni koszt wysyłki	koszt miesięczny	przewidywana liczba transakcji	koszt przypisany do transakcji	data aktualizacji	uwagi

3) Sklep własny

Cena produktu	50,00 zł
Koszt produktu	22,00 zł
Płatność	1,50 zł
Reklama przypisana do sprzedaży	5,00 zł
Pakowanie	2,00 zł
Zysk	19,50 zł

4) Platforma sprzedażowa

Cena produktu	50,00 zł
Koszt produktu	22,00 zł
Prowizja 12%	= 6,00 zł
Opłata stała	1,00 zł
Reklama przypisana do sprzedaży	3,00 zł
Pakowanie	2,00 zł
Zysk	16,00 zł

5) Targi i wydarzenia

Koszt wydarzenia należy podzielić przez liczbę sprzedanych produktów lub transakcji.	
Łączny koszt wydarzenia	1 200,00 zł
Liczba sprzedanych produktów	120
Koszt kanału na jedną sztukę	10,00 zł

6) Sprzedaż partnerska

- Możliwe modele współpracy:
- cena hurtowa
 - prowizja od sprzedaży
 - komis
 - podział przychodu
 - opłata za ekspozycję

7) Koszt płatności

Formuła:	
Cena × prowizja procentowa + opłata stała	
Cena	50,00 zł
Prowizja	1,5%
Opłata stała	0,30 zł
Koszt płatności	1,05 zł

8) Koszt miesięczny przypisany do sprzedaży

Abonament sklepu	300,00 zł miesięcznie
Liczba zamówień	150
Koszt na jedno zamówienie	2,00 zł
Jeśli średnie zamówienie zawiera dwa produkty, wtedy 1,00 zł na produkt.	

6) Porównanie kanałów

Kanał sprzedaży	cena sprzedaży (zł)	pełny koszt produktu (zł)	koszt kanału na sztukę (zł)	zysk kwotowy na sztukę (zł)	marża (%)	liczba sprzedaży (szt.)	łączny zysk (zł)	status opłacalności
Sklep własny	50,00	22,00	8,50	19,50	39,0%	150	2 925,00	Bardzo dobra
Platforma sprzedażowa	50,00	22,00	12,00	16,00	32,0%	300	4 800,00	Dobra
Targi i wydarzenia	50,00	22,00	14,00	14,00	28,0%	120	1 680,00	Średnia

Najwyższa sprzedaż nie zawsze oznacza najwyższą rentowność. Każdy kanał należy analizować osobno.

10) Aktualizacja opłat

data ostatniego sprawdzenia	źródło danych	poprzednia stawka	aktualna stawka	data wejścia zmiany	osoba aktualizująca



Nie korzystaj przez wiele miesięcy z niezweryfikowanej stawki prowizji. Niewielka zmiana procentowa może znacząco zmniejszyć zysk.

11) Ćwiczenie praktyczne – Porównaj rentowność jednego produktu w trzech kanałach sprzedaży.

Kanał	Cena (zł)	Koszt produktu (zł)	Prowizja (zł)	Opłata stała (zł)	Reklama (zł)	Pakowanie (zł)	Inne koszty (zł)	Zysk (zł)	Marża (%)
1. Sklep własny									
2. Platforma sprzedażowa									
3. Targi / wydarzenia									

W kolejnym etapie obliczysz próg rentowności, porównasz produkty i zbudujesz panel wyników.



Sprawdź, ile produktów musisz sprzedać, aby pokryć wszystkie koszty

Wysoka sprzedaż nie zawsze oznacza zyskowność. Próg rentowności to minimalny poziom sprzedaży, przy którym pokrywasz wszystkie koszty i wychodzisz na zero.

1 Koszty stałe i zmienne

Koszty stałe (niezależne od sprzedaży)

To koszty, które ponosisz regularnie, niezależnie od tego, ile sprzedajesz.

Przykłady:

- księgowość
- wynajem
- oprogramowanie
- ubezpieczenie
- abonament sklepu
- magazyn
- stałe usługi administracyjne

Koszty zmienne (zależne od sprzedaży)

To koszty, które rosną lub maleją wraz ze sprzedażą.

Przykłady:

- składniki
- opakowania
- etykiety
- prowizje, płatności
- materiały wysyłkowe
- robocizna przypisana do produktu

2 Marża pokrycia

Cena sprzedaży – koszt zmienny jednej sztuki

Przykład:

Cena sprzedaży	50,00 zł
Koszt zmienny jednej sztuki	28,00 zł
Marża pokrycia	22,00 zł

3 Próg rentowności w sztukach

Łączne koszty stałe ÷ marża pokrycia jednej sztuki

Przykład:

$$2\,200,00 \text{ zł} \div 22,00 \text{ zł} = 100 \text{ sztuk}$$

Interpretacja: Zysk zaczyna się od 101. sprzedanej sztuki.

4 Próg rentowności w przychodzie

Próg w sztukach × cena sprzedaży

Przykład:

$$100 \text{ sztuk} \times 50,00 \text{ zł} = 5\,000,00 \text{ zł}$$

5 Próg rentowności przy kilku produktach

Próg rentowności oparty na ważonej średniej marży pokrycia.

Przykład struktury sprzedaży:

 Krem	 Serum	 Balsam
40%	35%	25%

6 Wpływ ceny na próg rentowności

	Wariant A	Wariant B
Cena sprzedaży	50,00 zł	45,00 zł
Marża pokrycia	22,00 zł	17,00 zł
Próg rentowności w sztukach	100 sztuk	130 sztuk

Wniosek: Obniżenie ceny o 5,00 zł zwiększa minimalny poziom sprzedaży z 100 do 130 sztuk.

7 Wpływ kosztów stałych

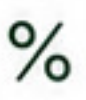
$$3\,000,00 \text{ zł} \div 22,00 \text{ zł} = 136,36$$

Zaokrąglamy zawsze w górę: **137 sztuk**

8 Margines bezpieczeństwa

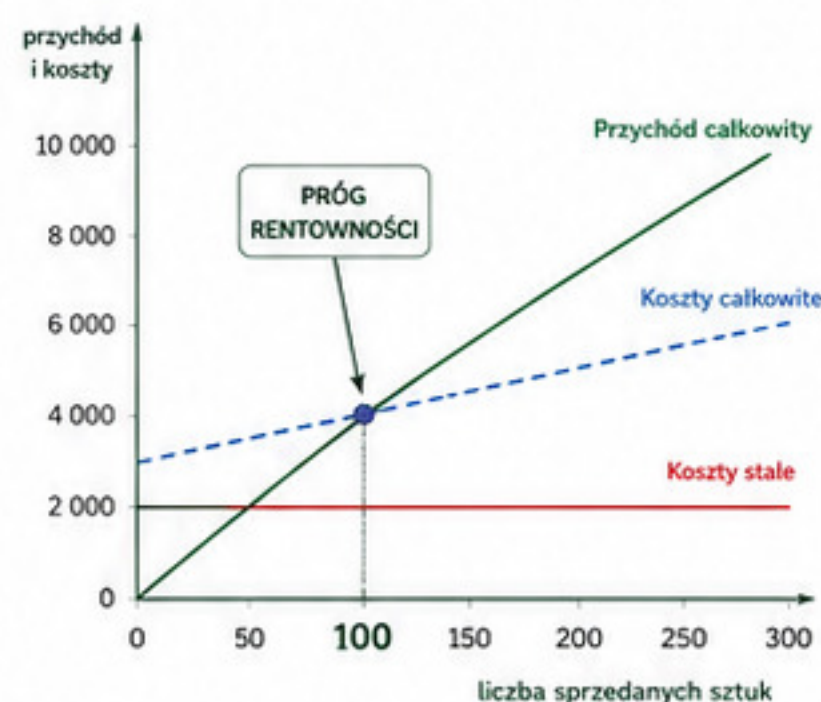
Planowana sprzedaż	Próg w sztukach	Margines (w sztukach)	Margines (w %)
160 sztuk	100 sztuk	60 sztuk	37,5%

9 Wskaźniki w arkuszu

 Koszty stałe	 Koszt zmienny jednej sztuki	 Cena sprzedaży	 Marża pokrycia	 Próg rentowności w sztukach	 Próg rentowności w przychodzie	 Planowana sprzedaż	 Margines bezpieczeństwa	 Status
--	---	--	--	---	--	---	---	--

● poniżej progu ● na poziomie progu ● powyżej progu ● bezpieczny poziom sprzedaży

Wykres: przychód i koszty w funkcji liczby sprzedanych sztuk



10 Ćwiczenie praktyczne

Cena sprzedaży		zł	Próg w sztukach		sztuk
Koszt zmienny jednej sztuki		zł	Próg w przychodzie		zł
Marża pokrycia		zł	Planowana sprzedaż		sztuk
Koszty stałe		zł	Margines bezpieczeństwa		sztuk (%)



Próg rentowności nie jest celem sprzedażowym. To minimalny poziom, poniżej którego działalność nie pokrywa wszystkich kosztów.



Sprawdź, które produkty naprawdę zarabiają najwięcej

Każdy produkt należy oceniać przez pryzmat kilku wskaźników. Sama marża nie pokazuje pełnego obrazu – liczy się zysk, efektywność, rotacja i wpływ na rozwój Twojej marki.

1) Wskaźniki porównawcze

- cena detaliczna
- pełny koszt jednej sztuki
- zysk na jednej sztuce
- marża
- narzut
- czas pracy na jedną sztukę
- liczba sprzedanych sztuk
- miesięczny przychód
- miesięczny zysk
- udział w całkowitym zysku
- liczba reklamacji
- częstotliwość strat
- status produktu

2) Przykład porównania

	Produkt A — Krem	Produkt B — Serum	Produkt C — Balsam
Cena detaliczna	50,00 zł	65,00 zł	35,00 zł
Pełny koszt jednej sztuki	22,00 zł	30,00 zł	15,00 zł
Zysk na jednej sztuce	28,00 zł	35,00 zł	20,00 zł
Sprzedaż (szt./mies.)	40 szt.	20 szt.	80 szt.
Łączny zysk miesięczny	1 120,00 zł	700,00 zł	1 600,00 zł



Wniosek: Serum ma najwyższy zysk na sztuce, ale Balsam generuje najwyższy łączny zysk miesięczny.

3) Zysk na godzinę pracy

$\text{Łączny zysk z partii} \div \text{liczba godzin pracy}$

- Produkt A: $560,00 \text{ zł} \div 4 \text{ godziny} = 140,00 \text{ zł}$
Produkt B: $500,00 \text{ zł} \div 2 \text{ godziny} = 250,00 \text{ zł}$

Wniosek: Produkt B może być bardziej efektywny pod względem wykorzystania czasu pracy.

4) Rentowność przestrzeni i sprzętu

- czas zajęcia stanowiska
- wykorzystanie urządzeń
- miejsce magazynowe
- wymagania dotyczące przechowywania
- częstotliwość produkcji
- minimalna wielkość partii

5) Macierz produktów



6) Koszt pozyskania sprzedaży

$\text{Koszt reklamy} \div \text{liczba sprzedaży}$

- Koszt reklamy: zł
- Liczba sprzedaży: szt.
- Koszt pozyskania jednej sprzedaży: zł
- Zysk po reklamie: zł

7) Produkty strategiczne

Niektóre produkty mogą mieć niższą marżę, ale:

- przyciągają klientów do Twojej marki
- zwiększają wartość koszyka
- budują zaufanie i lojalność
- prowadzą do zakupu droższych produktów
- ułatwiają sprzedaż zestawów



Produkt strategiczny

8) Ranking produktów

1. największy zysk jednostkowy
2. największy zysk miesięczny
3. najwyższa marża
4. największa sprzedaż
5. najwyższy zysk na godzinę pracy
6. najniższy poziom strat
7. największy wzrost



Niska marża może być świadomą decyzją. Nie powinna jednak wynikać z niepełnej kalkulacji.

Porównaj co najmniej trzy produkty

	Produkt	Cena (zł)	Koszt (zł)	Zysk na sztuce (zł)	Marża (%)	Sprzedaż miesięczna (szt.)	Łączny zysk (zł)	Czas pracy (godz.)	Zysk na godzinę (zł)	Rekomendowane działanie
1.										
2.										
3.										



MODUŁ 06

Panel wyników i plan działania

Zamień obliczenia w proste decyzje dotyczące cen, produkcji i sprzedaży.

Najważniejsze liczby powinny być widoczne na pierwszy rzut oka i prowadzić do konkretnej decyzji.

“

Dobre dane są wartościowe dopiero wtedy, gdy pomagają podjąć właściwe działanie.

ZYSK NETTO

**18 240 zł**

Suma zysków netto

MARŻA ŚREDNIA

**42,8%**

Marża na sprzedaży

ZWROT Z INWESTYCJI (ROI)

**76,5%**

Zwrot z nakładów

TREND ZYSKU NETTO



OPŁACALNOŚĆ PRODUKTU



NAJBLIŻSZA AKTUALIZACJA

**25 maja 2025**

Zaplanuj kolejną aktualizację, aby pracować na aktualnych danych.

PLAN DZIAŁANIA

- 1 Przeanalizuj produkty o niskiej marży
- 2 Dostosuj ceny i kanały sprzedaży
- 3 Zwiększ produkcję najlepiej rentownych produktów





Zobacz kondycję produktów na jednym ekranie

Ten panel prezentuje najważniejsze informacje w prosty i przejrzysty sposób. Nie wszystkie dane, ale te, które naprawdę pomagają podejmować decyzje.

Okres

Miesiąc

Produkt

Wszystkie

Kategoria

Wszystkie

Kanał sprzedaży

Wszystkie

Status produktu

Aktywny

Tag icon

Typ ceny

Detaliczna

Truck icon

Dostawca

Wszyscy

Calendar icon

Zakres dat

01.04.2024 – 30.04.2024

Przychód

62 480,00 zł

vs poprzedni miesiąc

+7,2% ↗

Zysk

4 800,00 zł

vs poprzedni miesiąc

+8,5% ↗

Średnia marża

32,4%

vs poprzedni miesiąc

+2,1 p.p. ↗

Sprzedane sztuki

1 245 szt.

vs poprzedni miesiąc

+5,3% ↗

Średnia wartość zamówienia

182,50 zł

vs poprzedni miesiąc

+3,6% ↗

Próg rentowności

18 500,00 zł

vs poprzedni miesiąc

-1,2% ↘

Koszt jednej sztuki

22,34 zł

vs poprzedni miesiąc

+6,1% ↗

Najbardziej rentowny produkt

Serum Vita C 15%

Marża: 48,7%

Zysk: 1 285,00 zł

Wskaźniki kosztowe

	Łączny koszt składników	18 265,20 zł
	Łączny koszt opakowań	6 142,40 zł
	Koszt pracy	5 860,00 zł
	Koszt prowizji	3 623,40 zł
	Koszt reklam	2 450,00 zł
	Koszt strat	860,00 zł
	Udział kosztów stałych w sprzedaży	13,6%
	Zmiana kosztu względem poprzedniego okresu	+12,0%

Wskaźniki operacyjne

	Liczba aktywnych produktów	126
	Liczba produktów wymagających aktualizacji	5
	Liczba nieaktualnych cen	5
	Liczba składników o niskim stanie	3
	Liczba składników z krótkim terminem	4
	Liczba nierentownych ofert	2
	Liczba aktywnych promocji	3

Przychód i zysk miesiąc po miesiącu

■ Przychód (zł) ■ Zysk (zł)

Udział kosztów w cenie produktu

Składniki	46,0%
Opakowanie	15,0%
Praca	10,0%
Koszty pośrednie	12,0%
Prowizje	7,0%
Zysk	10,0%

Najbardziej rentowne produkty

Serum Vita C 15%	48,7%
Krem nawilżający HYA	42,1%
Peeling enzymatyczny	39,2%
Tonik równoważący	33,6%
Krem pod oczy Retinol	31,4%

Alerty

5 CEN WYMAGA AKTUALIZACJI

2 PRODUKTY MAJĄ MARŻĘ PONIŻEJ MINIMUM

3 SKŁADNIKI OSIĄGNĘŁY NISKI STAN

1 PROMOCJA JEST NIERENTOWNA

KOSZT PRODUKTU WZRÓSŁ O 12%

SPRZEDAŻ JEST PONIŻEJ PROGU RENTOWNOŚCI

Porównanie do poprzedniego miesiąca

Zysk:
4 800,00 zł
Zmiana względem poprzedniego miesiąca:
+8,5% ↗

Obszar rekomendacji

- ✓ Sprawdź cenę oleju migdałowego.
- ✓ Przelicz cenę produktu KRE-050-001.
- ✓ Zamów opakowania przed następną partią.
- ✓ Promocja 20% obniża marżę poniżej minimum.
- ✓ Serum generuje najwyższy zysk na godzinę.

System kolorów

Zielony

Wskaźniki w normie, wyniki lepsze niż w poprzednim okresie.

Bursztynowy

Wskaźniki wymagają uwagi, możliwe ryzyko w krótkim czasie.

Czerwony

Wskaźniki krytyczne, działanie wymagane natychmiast.

Orientacja

Panel powinien prowadzić do decyzji. Każdy alert musi wskazywać, czego dotyczy problem i jakie działanie należy wykonać.

43 | Arkusz kalkulacji kosztów i cen sprzedaży kosmetyków



Przetestuj decyzję, zanim zmienisz cenę

Symulacja pozwala zobaczyć, jak zmiana ceny, kosztów, rabatów i sprzedaży wpłynie na zysk. Zanim podejmiesz decyzję, przetestuj różne warianty i wybierz najkorzystniejszy.



1) Dane bazowe

Aktualna cena	50,00 zł
Pełny koszt produktu	22,00 zł
Aktualna marża	56,0%
Średnia sprzedaż	100 szt.
Prowizja	6,00 zł
Koszty stałe (miesięcznie)	300,00 zł
Koszt reklamy (miesięcznie)	100,00 zł
Aktualny zysk (miesięcznie)	2 800,00 zł



2) Pola scenariusza (wpisz dane do symulacji)

Cena sprzedaży		zł	Koszt reklamy (miesięcznie)		zł
Koszt jednostkowy		zł	Koszt wysyłki (na sztukę)		zł
Liczba sprzedanych sztuk		szt.	Koszt pracy (na sztukę)		zł
Rabat		%	Wielkość partii (szt.)		szt.
Prowizja		zł	Procent strat		%



3) Trzy scenariusze

SCENARIUSZ OSTROŻNY

- Niewielka obniżka ceny (do 10%)
- Umiarkowany wzrost sprzedaży (do 15%)
- Koszty bez zmian
- Zachowawcze założenia

SCENARIUSZ REALISTYCZNY

- Średnia obniżka ceny (10–15%)
- Realistyczny wzrost sprzedaży (15–30%)
- Koszty bez większych zmian
- Najbardziej prawdopodobny wariant

SCENARIUSZ OPTYMISTYCZNY

- Większa obniżka ceny (15–20%)
- Znaczący wzrost sprzedaży (30%+)
- Koszty zoptymalizowane
- Optymistyczne założenia



4) Przykładowa symulacja

Scenariusz bazowy (aktualny)	
Cena	50,00 zł
Koszt jednostkowy	22,00 zł
Sprzedaż	100 sztuk
Zysk na sztuce przed dodatkowymi kosztami	28,00 zł
100 × 28,00 zł = 2 800,00 zł	

Scenariusz A — Obniżka ceny

Nowa cena	45,00 zł
Sprzedaż	115 sztuk
Zysk jednostkowy	23,00 zł
Łączny zysk	2 645,00 zł

Wniosek:

Wzrost sprzedaży o 15%
nie zrekompensował obniżki ceny.

Zysk całkowity spadł o 155,00 zł
w porównaniu do scenariusza bazowego.



5) Wymagana sprzedaż po obniżce

Aby utrzymać taki sam łączny zysk jak obecnie, musisz sprzedać:

Aktualny łączny zysk ÷ nowy zysk jednostkowy

Przykład:

$$2\,800,00 \text{ zł} \div 23,00 \text{ zł} = 121,74$$

→ Po zaokrągleniu: 122 sztuki



6) Symulacja wzrostu kosztów

Aktualny koszt jednostkowy	22,00 zł
Nowy koszt jednostkowy	25,00 zł
Cena sprzedaży	50,00 zł
Nowy zysk jednostkowy	25,00 zł
Spadek zysku na sztuce	3,00 zł

Przy sprzedaży 100 sztuk:

300,00 zł mniej zysku



7) Symulacja większej partii

	Mała partia	Duża partia
Koszt partii	500,00 zł	800,00 zł
Koszt jednostkowy	22,00 zł	18,00 zł
Czas pracy	10 h	16 h
Liczba sztuk	50 szt.	100 szt.
Zapotrzebowanie na środki	500,00 zł	800,00 zł
Przewidywana sprzedaż	60 szt./mies.	120 szt./mies.
Czas sprzedaży całej partii	~1 mies.	~1 mies.



Korzyści:

- Niższy koszt jednostkowy
- Większy zysk na sztuce
- Lepsza marża



Ryzyka:

- Większe zaangażowanie środków
- Dłuższy czas pracy
- Ryzyko niesprzedania partii



8) Symulacja rabatu

Wariant	Cena po rabacie (zł)	Zysk jednostkowy (zł)	Marża (%)	Wymagana sprzedaż (szt.)	Łączny zysk (zł)	Status
Bez rabatu	50,00	28,00	56,0%	100	2 800,00	Bazowy
Rabat 10%	45,00	23,00	51,1%	122	2 645,00	Nieopłacalny
Rabat 15%	42,50	20,50	48,2%	137	2 808,50	Na granicy
Rabat 20%	40,00	18,00	45,0%	156	2 808,00	Na granicy
Rabat 25%	37,50	15,50	41,3%	181	2 805,50	Na granicy



9) Tabela decyzyjna

Scenariusz	Cena (zł)	Koszt (zł)	Sprzedaż (szt.)	Przychód (zł)	Zysk jednostkowy (zł)	Zysk całkowity (zł)	Marża (%)	Próg rentowności (zł)	Ryzyko (niskie / średnie / wysokie)	Rekomendacja
Bazowy										
Ostrożny										
Realistyczny										
Optymistyczny										



Symulacja nie jest prognozą gwarantowanego wyniku.
Pokazuje, co wydarzy się przy przyjętych założeniach.



10) Ćwiczenie praktyczne — przetestuj własne scenariusze

Wariant	Cena obecna (zł)	Cena niższa (zł)	Cena wyższa (zł)	Zakładana sprzedaż (szt.)	Zysk jednostkowy (zł)	Łączny zysk (zł)	Wymagana liczba sprzedaży (szt.)	Najlepszy wariant
Bieżący								
Niższa cena								
Wyższa cena								



Zaplanuj wynik finansowy na podstawie realnych założeń

Prognozowanie nie przewiduje przyszłości z pełną pewnością, ale pomaga przygotować się na różne poziomy sprzedaży i kosztów.



1) Dane wejściowe

planowaną liczbę sprzedaży

- cenę sprzedaży
- pełny koszt jednostkowy
- planowany rabat
- prowizję
- koszt reklamy
- przewidywane zwroty
- planowaną liczbę partii
- wielkość zapasu początkowego



2) Przychód

Planowana liczba sprzedaży × cena

Przykład:

80 sztuk × 50,00 zł
= 4 000,00 zł



3) Koszt sprzedanych produktów

Liczba sprzedanych sztuk × pełny koszt jednostkowy

Przykład:

80 sztuk × 22,00 zł
= 1 760,00 zł



4) Koszty sprzedaży

- prowizje
- płatności
- reklamy
- pakowanie
- wysyłkę pokrywaną przez sprzedawcę
- rabaty
- zwroty
- inne koszty transakcyjne



5) Prognozowany zysk

Przychód – koszt produktów – koszty sprzedaży – pozostałe koszty

Przychód

Koszt produktów

Koszty sprzedaży

Pozostałe koszty

Zysk

1 240,00 zł

4 000,00 zł

1 760,00 zł

600,00 zł

400,00 zł



6) Prognoza wieloproduktowa

produkt	planowana sprzedaż (szt.)	cena (zł)	przychód (zł)	koszt jednostkowy (zł)	koszt łączny (zł)	koszty kanału (zł)	zysk (zł)	marża (%)	udział w całkowitym zysku (%)
RAZEM	–	–	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00%	0,00%



7) Prognoza produkcji

Określ, ile należy wyprodukować, aby zaspokoić planowaną sprzedaż.

Planowana sprzedaż 90 sztuk

Aktualny zapas 20 sztuk

Liczba wymagająca produkcji 70 sztuk

Standardowa partia 25 sztuk

Potrzebne partie: $70 \div 25 = 2,8$

→ 3 partie



8) Prognoza zapasu

Śledź poziom zapasu na koniec miesiąca.

zapas początkowy + produkcja – sprzedaż – straty

Zapas początkowy _____ szt.

Produkcja (z tego miesiąca) _____ szt.

Sprzedaż (planowana) _____ szt.

Straty (uszkodzenia, przeterminowanie) _____ szt.

Zapas końcowy _____ szt.



9) Trzy poziomy prognozy

Wariant ostrożny

70% planowanej sprzedaży

Przychód	2 800,00 zł
Koszty	1 820,00 zł
Zysk	980,00 zł
Liczba partii	2
Zapotrzebowanie na gotówkę	1 900,00 zł
Zapas końcowy	15 szt.

Wariant podstawowy

100% planowanej sprzedaży

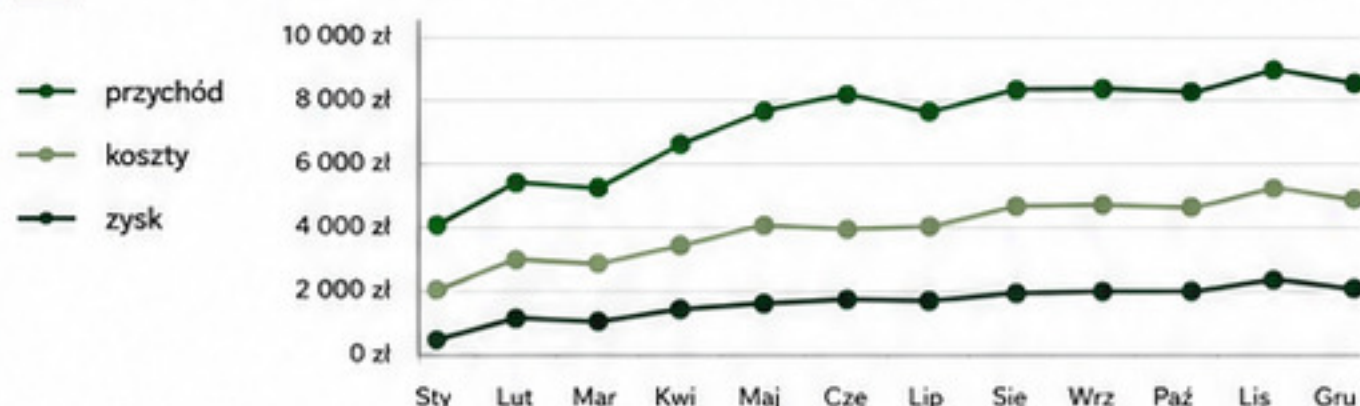
Przychód	4 000,00 zł
Koszty	2 760,00 zł
Zysk	1 240,00 zł
Liczba partii	3
Zapotrzebowanie na gotówkę	2 600,00 zł
Zapas końcowy	20 szt.

Wariant ambitny

120% planowanej sprzedaży

Przychód	4 800,00 zł
Koszty	3 700,00 zł
Zysk	1 100,00 zł
Liczba partii	4
Zapotrzebowanie na gotówkę	3 200,00 zł
Zapas końcowy	10 szt.

Prognoza 12-miesięczna (wariant podstawowy)



Wariant ostrożny

70% planowanej sprzedaży

Przychód	46 800 zł
Koszty	30 300 zł
Zysk	16 500 zł
Marża	35%

Wariant podstawowy

100% planowanej sprzedaży

Przychód	66 900 zł
Koszty	43 800 zł
Zysk	23 500 zł
Marża	34%

Wariant ambitny

120% planowanej sprzedaży

Przychód	80 280 zł
Koszty	52 500 zł
Zysk	27 780 zł
Marża	35%



10) Odchylenie od planu

Planowany zysk	5 000,00 zł
Rzeczywisty zysk	4 200,00 zł
Odchylenie	-800,00 zł
Odchylenie procentowe	-16%



11) Pytania po zakończeniu miesiąca

Który produkt sprzedał się lepiej niż planowano?

- ✓ Który wynik był niższy niż zakładano?
- ✓ Czy koszty wzrosły? Jeśli tak, dlaczego?
- ✓ Czy rabaty obniżyły zysk bardziej niż planowano?
- ✓ Czy produkcja była zbyt duża?
- ✓ Czy wystąpiły braki magazynowe?
- ✓ Co należy zmienić w kolejnej prognozie?



Prognoza powinna być aktualizowana na podstawie rzeczywistych wyników.

Każdy miesiąc dostarcza danych, które poprawiają kolejny plan.





Utrzymuj kalkulacje aktualne i wiarygodne

Najlepszy arkusz traci wartość, gdy dane są nieaktualne.

Regularny, miesięczny przegląd zajmuje mniej czasu niż późniejsze korygowanie błędnych cen.



1) Aktualizacja składników

- ☐ Nowe ceny zakupowe
- ☐ Koszt dostawy
- ☐ Zmiany dostawcy
- ☐ Jednostki i wielkości opakowań
- ☐ Terminy przydatności
- ☐ Dostępność
- ☐ Minimalne stany
- ☐ Historię zakupów



2) Aktualizacja opakowań

- ☐ Ceny słoików i butelek
- ☐ Ceny dozowników
- ☐ Ceny etykiet
- ☐ Minimalne zamówienia
- ☐ Dostępność
- ☐ Koszt dostawy
- ☐ Uszkodzenia
- ☐ Zmiany wariantów



3) Aktualizacja kosztów pracy

- ☐ Stawkę godzinową
- ☐ Rzeczywisty czas partii
- ☐ Czas pakowania
- ☐ Czas administracyjny
- ☐ Zmiany w procesie
- ☐ Dodatkową pomoc



4) Aktualizacja kosztów stałych

- ☐ Abonamenty
- ☐ Wynajem
- ☐ Księgowość
- ☐ Oprogramowanie
- ☐ Ubezpieczenie
- ☐ Magazyn
- ☐ Usługi zewnętrzne
- ☐ Nowe regularne wydatki



5) Aktualizacja kanałów sprzedaży

- ☐ Prowizje
- ☐ Opłaty stałe
- ☐ Koszt płatności
- ☐ Koszt reklamy
- ☐ Koszt wysyłki
- ☐ Koszt materiałów pakowych
- ☐ Warunki sprzedaży hurtowej
- ☐ Aktualne rabaty



6) Aktualizacja produktów

Przegląd produktów

koszt jednostkowy
cenę sprzedaży
marżę
zysk
próg rentowności
liczbę sprzedaży
poziom strat
stan zapasu
status



7) Harmonogram miesięczny

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	Sobota	Niedziela
Dzień 1-3 - import sprzedaży - sprawdzenie płatności - zapis rzeczywistych kosztów		Dzień 4-7 - aktualizacja zakupów - aktualizacja składników - aktualizacja opakowań		Dzień 8-10 - przeliczenie produktów - kontrola marż - sprawdzenie promocji		Dzień 11-15 - analiza panelu - porównanie z prognozą - decyzje cenowe
Dane		Aktualizacja		Kontrola		Decyzja



8) Rejestr zmian

datę	obszar	zmienioną wartość	poprzednią wartość	nową wartość	przyczynę	wpływ na koszt	osobę aktualizującą	uwagi
05.08.2026	Opakowania	Stoik 50 ml	3,50 zł	3,90 zł	+11,43%	koszt kremu wzrósł o 0,40 zł	Anna K.	



9) Kopia bezpieczeństwa

- Utworzyć kopię pliku
- Zachować poprzednią wersję
- Nadać nazwę zawierającą datę
- Nie usuwać danych historycznych

Sugerowana nazwa pliku:

Koszty_i_ceny_2026-08.xlsx



10) Status aktualności

Status danych

- aktualne
- wymagające sprawdzenia
- nieaktualne
- niekompletne

Sugerowana częstotliwość

- składniki często kupowane co miesiąc
- składniki rzadkie co 2-3 miesiące
- prowizje co miesiąc
- koszty stałe co miesiąc
- stawka pracy co miesiąc
- ceny sprzedaży co 1-3 miesiące



11) Lista decyzji

- które ceny zostają bez zmian
- które ceny wymagają korekty
- które produkty wymagają obniżenia kosztu
- które produkty należy promować
- które produkty należy ograniczyć
- które składniki należy zamówić
- które promocje należy zakończyć



**Nie zmieniaj ceny automatycznie po każdej drobnej zmianie kosztu.
Analizuj pełny wpływ na marżę i rentowność.**



Przejdź od arkusza do świadomych decyzji

Nie musisz mieć idealnych danych od pierwszego dnia, ale potrzebujesz pełnej kalkulacji przynajmniej jednego produktu oraz prostego rytmu aktualizacji.



1) Lista kontrolna konfiguracji

- ☐ Utworzono kopię głównego pliku
- ☐ Ustawiono walutę PLN
- ☐ Wybrano sposób prezentacji cen
- ☐ Ustalono wartość godziny pracy
- ☐ Ustalono domyślną rezerwę na straty
- ☐ Ustalono minimalną marżę
- ☐ Sprawdzone format liczb i dat



2) Lista kontrolna baz danych

- ☐ Dodano dostawców
- ☐ Dodano składniki
- ☐ Dodano ceny jednostkowe
- ☐ Uwzględniono dostawę
- ☐ Dodano opakowania
- ☐ Utworzono zestawy opakowaniowe
- ☐ Dodano koszty stałe
- ☐ Dodano kanały sprzedaży
- ☐ Zapisano daty aktualizacji



3) Lista kontrolna produktu

- ☐ Produkt ma unikalne ID
- ☐ Receptura wynosi 100%
- ☐ Wszystkie składniki mają aktualne ceny
- ☐ Wybrano właściwe opakowanie
- ☐ Uwzględniono czas pracy
- ☐ Uwzględniono koszty pośrednie
- ☐ Uwzględniono koszty stałe
- ☐ Uwzględniono straty
- ☐ Podano rzeczywistą liczbę gotowych sztuk
- ☐ Kalkulacja została zatwierdzona



4) Lista kontrolna ceny

- ☐ Obliczono pełny koszt jednej sztuki
- ☐ Obliczono cenę minimalną
- ☐ Obliczono cenę detaliczną
- ☐ Obliczono cenę hurtową
- ☐ Sprawdzone marżę
- ☐ Sprawdzone narzut
- ☐ Uwzględniono prowizje
- ☐ Przetestowano rabaty
- ☐ Sprawdzone próg rentowności
- ☐ Cena nie generuje straty



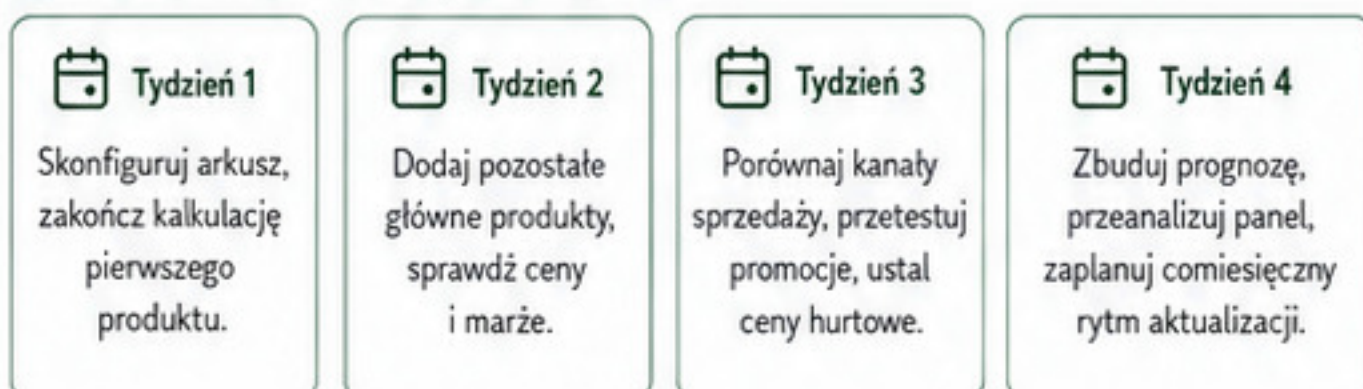
5) Lista kontrolna panelu

- ☐ Panel pokazuje aktualne dane
- ☐ Nie występują czerwone błędy
- ☐ Sprawdzone produkty o niskiej marży
- ☐ Sprawdzone nieaktualne ceny
- ☐ Sprawdzone niski stan magazynowy
- ☐ Sprawdzone nierentowne promocje
- ☐ Porównano kanały sprzedaży
- ☐ Zapisano rekomendowane działania

6) Plan pierwszych siedmiu dni



7) Plan działania na najbliższe 30 dni



8) Trzy najważniejsze decyzje

Produkt, którego cena wymaga zmiany:

Koszt, który należy dokładniej kontrolować:

Działanie, które najbardziej zwiększy rentowność:

9) Zasady dalszej pracy



Cena powinna pokrywać wszystkie koszty, wynagradzać Twoją pracę i tworzyć przestrzeń do dalszego rozwoju.

Masz teraz system, który prowadzi Cię od kosztu składnika aż po pełną analizę rentowności. Zaczynij od jednego produktu, używaj rzeczywistych danych i powtarzaj proces dla kolejnych kosmetyków. Z czasem Twoje decyzje staną się szybsze, pewniejsze i coraz bardziej opłacalne.



Dane



Koszt



Cena



Sprzedaż



Zysk



Decyzja

Moja pierwsza aktualizacja:

Produkt do sprawdzenia:

Najważniejsze działanie: