

# Пять цифр денег

Что собственник кафе, салона или сервиса должен знать про деньги своей точки. Где взять каждую цифру и в чём ловушка.

5 цифр    5 минут чтения    одну цифру — посчитать сегодня

## СНАЧАЛА ГЛАВНОЕ

### Оборот — это не ваши деньги

Деньги, которые вы видите в кассе каждый день, — это выручка. Ваши деньги — то, что остаётся после всех расходов. Между выручкой и вашими деньгами стоят пять цифр.

#### Как бывает

Оборот 2,8 млн ₽ в месяц. Аренда, зарплаты, продукты, эквайринг, списания. В конце месяца собственник берёт себе 60 тысяч и не понимает, куда ушло остальное.

#### Как должно быть

Собственник знает, сколько бизнес заработал, сколько он может платить себе, сколько надо продать за день и где утекает. Пять цифр — и решения уже не на ощупь.

Пример условный: так собственники описывают свою ситуацию в разговорах.

## ПЯТЬ ЦИФР

### Что знать, как звучит ответ и где ловушка

Проверка простая: если на вопрос вы отвечаете одной цифрой за пять секунд — цифра у вас есть. Если начинаете с «ну, примерно» — её нет.

#### 1 Прибыль до вашей зарплаты

ЧТО ЭТО

Выручка минус все расходы месяца и налоги — до того, как вы взяли себе. Это потолок вашей зарплаты.

ОТВЕТ ЗВУЧИТ

**«В сентябре бизнес заработал 340 000 ₽».**

ЛОВУШКА

Считать прибылью остаток на счёте. В нём сидят деньги поставщикам, налоги за квартал и предоплаты гостей.

ГДЕ ВЗЯТЬ

Выручка — отчёт кассы за месяц. Расходы — выписка банка плюс наличные траты.

## 2 Безопасная зарплата собственника

|              |                                                                                                                |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЧТО ЭТО      | Сколько можно забирать себе каждый месяц, не трогая деньги на аренду, налоги и зарплаты следующего месяца.     |
| ОТВЕТ ЗВУЧИТ | <b>«Плачу себе 150 000 ₽, 20-го числа».</b>                                                                    |
| ЛОВУШКА      | Брать «сколько осталось» или из кассы «когда нужно». Так легко забрать деньги следующего месяца и не заметить. |
| ГДЕ ВЗЯТЬ    | Из прибыли: минус платежи по кредитам, минус резерв на плохой месяц. Остаток — ваш.                            |

## 3 Дневная норма выручки

|              |                                                                                                                        |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЧТО ЭТО      | Сколько надо продать за день, чтобы месяц не ушёл в минус.                                                             |
| ОТВЕТ ЗВУЧИТ | <b>«Норма — 92 000 ₽ в день. Вчера было 78 000 ₽».</b>                                                                 |
| ЛОВУШКА      | Судить по ощущениям: «вроде хороший день». Плохой месяц тогда видно только в конце, когда уже поздно.                  |
| ГДЕ ВЗЯТЬ    | Постоянные расходы месяца и доля расходов, которые растут вместе с продажами (продукты, материалы, проценты мастерам). |

## 4 Доля зарплат в выручке

|              |                                                                                                                                              |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЧТО ЭТО      | Сколько копеек с каждого рубля выручки уходит на зарплаты сотрудников.                                                                       |
| ОТВЕТ ЗВУЧИТ | <b>«Зарплаты — 32% выручки. Для моей ниши это много».</b>                                                                                    |
| ЛОВУШКА      | Смотреть на сумму в рублях. 900 тысяч зарплат ничего не говорят, пока не сравнить их с выручкой: при обороте 2,8 млн это 32 копейки с рубля. |
| ГДЕ ВЗЯТЬ    | Ведомость или выписка: зарплаты, премии, проценты мастерам, налоги за сотрудников, наличные выплаты. Делите на выручку.                      |

## 5 Главная утечка — в рублях за год

|              |                                                                                                                                    |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЧТО ЭТО      | Статья расходов, доля которой выше, чем обычно бывает в вашей нише. Лишние копейки с каждого рубля выручки × выручка × 12 месяцев. |
| ОТВЕТ ЗВУЧИТ | <b>«Продукты дороже, чем обычно в нише, на 3 копейки с рубля: 720 000 ₽ в год».</b>                                                |
| ЛОВУШКА      | «У нас всегда так было». Утечка, которая длится годами, выглядит нормой, пока её не сравнить с рынком.                             |
| ГДЕ ВЗЯТЬ    | Доли всех статей против ориентиров вашей ниши. 3 лишние копейки с рубля при обороте 2 млн ₽ — это 60 000 ₽ в месяц.                |

Что значит ваш результат и с чего начать

| Видите цифр                   | Что это значит                                                                                                | Первый шаг                                                                |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 0–1<br>«Деньги в тумане»      | Оборот видно каждый день, прибыль — нет. О проблеме вы узнаете, когда она уже стоила денег.                   | Посчитать долю зарплат (ниже, 5 минут). Потом собрать один месяц целиком. |
| 2–3<br>«Видно половину карты» | Видно то, что на поверхности: выручка, зарплаты, аренда. Не видно, сколько бизнес зарабатывает и где утекает. | Найти недостающие цифры. Обычно это прибыль и главная утечка.             |
| 4–5<br>«Цифры есть»           | Вы считаете деньги. Утечка может прятаться в статье, которая «всегда такая была».                             | Сверить каждую статью с ориентирами своей ниши.                           |

СЕГОДНЯ, 5 МИНУТ

Посчитайте одну цифру прямо сейчас

Начните с доли зарплат: для неё нужны всего две суммы.

1

Откройте выписку банка за прошлый месяц

В приложении банка: «Выписка» → прошлый месяц.

2

Сложите всё, что получили сотрудники

Зарплаты, премии, проценты мастерам, налоги за сотрудников. Наличные выплаты из кассы тоже.

3

Разделите на выручку того же месяца

Выручку возьмите из отчёта кассы. Умножьте результат на 100 — это процент.

Зарплаты за прошлый месяц — \_\_\_\_\_ % выручки

Запишите. Это первая из пяти цифр. Много это или мало, зависит от ниши: в кафе, салоне и автосервисе ориентиры разные.

## Дело не в том, что вы плохой собственник

- **Выручка на виду, прибыль — нет.** Касса показывает продажи каждый день. Прибыль никто не показывает: её надо собрать.
- **Цифры живут в пяти местах.** Касса, банк, тетрадка, телефон, голова. Чтобы свести их, нужен вечер и понятный список.
- **Страшно считать.** Пока не посчитал, есть надежда, что «просто сезон». Но минус от незнания не исчезает: он растёт.

Страшно не знать. Узнать — облегчение, даже если там минус: с плохой цифрой можно работать, с туманом — нет.

### СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

## Все пять цифр — за один вечер

Знать, что считать, и посчитать — разные вещи. Самому — это неделя выписок и вопросов к бухгалтеру. Поэтому я сделал Карту денег.

- **Вы вписываете 13 цифр** за прошлый месяц из кассы и выписки банка. Это 40 минут, формулы трогать не нужно.
- **Таблица сама считает** прибыль, безопасную зарплату, дневную норму выручки и утечки в рублях в год — против ориентиров вашей ниши.
- **Видео 15 минут и инструкция:** где взять каждую цифру и что делать, если её нет.
- **Разбор 30 минут со мной** по вашим цифрам: находим причину первой утечки.

**290 ₽**

**Получить Карту денег за 290 ₽**

После оплаты пришлю ссылку на таблицу и запись на разбор — выберете удобное время. Не найдём на разборе ни одной утечки — верну 290 ₽. Ваша копия таблицы — только ваша.

**Кирилл Костарев.** 13 лет в управлении. Был CEO сети кальянных Hookah Place Haven: сеть вышла из убытка в прибыль, выросла с 1 до 5 точек, выручка — с 2,2 до 10,3 млн ₽ в месяц, рентабельность 20% в белую. С цифр я начинаю работу с любым бизнесом. Я не учу, а работаю руками.