ДОКАЗАН МЕТОД

ЗА РАСТЕЖ НА БИЗНЕСА С 77%

КАК МАЛКИТЕ ПРОМЕНИ ДАВАТ
ОГРОМНИ РЕЗУЛТАТИ

ОНЛАЙН КАЛКУЛАТОР

Автор
РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

СЪДЪРЖАНИЕ:

1. Проблемът на малкия бизнес.....стр. 3

2. Тест: Познаваш ли своя бизнес?.....стр. 4

3. 4 основни показателя на всеки печеливш бизнес.....стр. 5

4. Числата в действие - пример със симулирани данни.....стр. 6

5. Математическото обяснение - защо малките промени дават огромни резултати.....стр. 7

6. Практически примери от реални бизнеси.....стр. 8

7. Бизнес калкулатор - изчисли своя потенциал за растеж.....стр. 10

8. Бизнес диагностика - къде се крие най-голямата възможност.....стр. 11

9. Следващи стъпки - как да ускориш растежа си.....стр. 12



ПРОБЛЕМЪТ

НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

ЗАЩО ТОЛКОВА МНОГО МАЛКИ БИЗНЕСИ РАЗЧИТАТ НА ИНТУИЦИЯ ВМЕСТО НА ЯСНИ ПОКАЗАТЕЛИ?

90%

ОТ МАЛКИЯ БИЗНЕС НЕ ЗНАЯТ ОСНОВНИТЕ СИ ПОКАЗАТЕЛИ

Много собственици знаят, че имат продажби и клиенти, но не разполагат с точна информация кои показатели влияят най-силно на печалбата и как да ги подобрят устойчиво.

Три често срещани затруднения:

- Работа без конкретна система – липса на ясни цели и проследяване на резултатите
- Свързване на усилието с печалбата – повече работа не винаги означава повече приходи
- Отлагане на анализа – разчитане на счетоводителя в края на годината вместо на текущи данни

> *Резултатът: Пропуснати ползи, неусвоен бизнес потенциал, много стрес и т.н.*

ТЕСТ

ПОЗНАВАШ ЛИ СВОЯ БИЗНЕС?

Отговори честно на 5-те въпроса

Знаеш ли точно колко клиенти имаш годишно?	□ ДА □ НЕ
Знаеш ли колко пъти годишно те посещава един клиент?	□ ДА □ НЕ
Знаеш ли точния среден размер на покупка?	□ ДА □ НЕ
Знаеш ли точния си марж на всяка услуга?	□ ДА □ НЕ
Знаеш ли какъв е капацитетът на твоя бизнес?	□ ДА □ НЕ

Ако дори на един въпрос отговорът ти е 'НЕ', този гайд ще ти покаже как да увеличиш приходите си чрез малки, но стратегически подобрения.

Резултати:

4 ДА: Браво! Готов си за растеж
2-3 ДА: Добра основа, има потенциал за подобрение
0-1 ДА: Възможност за значително подобрение – вероятно има скрити загуби или неоползотворени възможности

4 ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛЯ НА ВСЕКИ ПЕЧЕЛИВШ БИЗНЕС

Научи ги, измери ги, подобри ги, печели повече



БРОЙ КЛИЕНТИ

Колко уникални хора купуват от теб годишно



МАРЖ %

Колко % остават като брутна печалба след всички разходи



СРЕДЕН ЧЕК

Средната сума която харчи клиент на едно посещение



ПОСЕЩЕНИЯ НА ГОДИНА

Колко пъти идва един клиент за 12 месеца

Формула за оборот: брой клиенти × честота на посещенията × средна стойност на покупка

БРУТНА ПЕЧАЛБА = ОБОРОТ × Марж (%)

ЧИСЛАТА В ДЕЙСТВИЕ

КАК ИЗГЛЕЖДА УСТОЙЧИВИЯТ РАСТЕЖ В ПРАКТИКАТА – ПРИМЕР СЪС СИМУЛИРАНИ ДАННИ

Ключови резултати за 3 години:

Оборот: От 300,000 до 585,244 лв. (+95% растеж)
Печалба: От 120,000 до 283,228 лв. (+136% растеж)
Допълнителна печалба в година 3: +163,228 лв. годишно

Всички показатели се увеличават с 10% всяка година, освен посещенията, които стават 4 в година 2 и остават 4 в година 3.

ПОКАЗАТЕЛ	ГОДИНА 1	ГОДИНА 2 (+10%)	ГОДИНА 3 (+10%*)
Брой клиенти	1,000	1,100	1,210
Посещения на година	3	4	4
Среден чек (лв)	100	110	121
Марж (%)	40%	44%	48%
ОБОРОТ	300,000 лв.	484,000 лв.	585,244 лв.
БРУТНА ПЕЧАЛБА	120,000 лв.	212,960 лв.	283,228 лв.

МАТЕМАТИЧЕСКОТО ОБЯСНЕНИЕ

ЗАЩО МАЛКИТЕ ПРОМЕНИ, ДАВАТ ОГРОМНИ РЕЗУЛТАТИ

Изчисления за период от 3 години стъпка по стъпка

- **1,000 клиенти × 3 посещения × 100 лв = 300,000 лв оборот**
- **300,000 лв × 40% марж = 120,000 лв печалба**

1 ГОДИНА

ИЗХОДНА ПОЗИЦИЯ

2 ГОДИНА

СТРАТЕГИЧЕСКО ПОДОБРЕНИЕ

- **1,100 клиенти (+10%) × 4 посещения (+33%) × 110 лв (+10%) = 484,000 лв оборот (+61%)**
- **484,000 лв × 44% марж (+10%) = 212,960 лв печалба (+77%)**

3 ГОДИНА

ПРОДЪЛЖАВАНЕ НА РАСТЕЖА

- **1,210 клиенти (+10%) × 4 посещения (стабилно) × 121 лв (+10%) = 585,244 лв оборот (+95% от началото)**
- **585,244 лв × 48,4% марж (+10%) = 283,228 лв печалба (+136% от началото)**

***Увеличаването на посещенията от 3 на 4 годишно (+33%) има най-силен ефект, тъй като:**

- Не изисква нови клиенти
- Не увеличава значително разходите
- Директно влияе върху оборота

ГОДИНА 1: 300,000 лв оборот → 120,000 лв печалба
ГОДИНА 2: 484,000 лв оборот → 212,960 лв печалба **(+77%)**
ГОДИНА 3: 585,244 лв оборот → 283,228 лв печалба **(+136%)**

ПРАКТИЧЕСКИ ПРИМЕР

САЛОН ЗА **КРАСОТА**

Как салонът 'Студио Елегант' постигна 136% ръст в печалбата за 3 години

ПРОФИЛ НА БИЗНЕСА:

- Услуги: Маникюр, Педикюр, Масаж, Козметични процедури
- Местоположение: Центъра на гр.София
- Работно време: 9-19 ч., 6 дни седмично

ПЪРВОНАЧАЛНИ ПОКАЗАТЕЛИ (ГОДИНА 1):

- Брой клиенти: 800 годишно
- Посещения: 3 пъти годишно
- Среден чек: 85 лв
- Марж: 45%

Изчисления Година 1:

- Оборот: 800 × 3 × 85 = 204,000 лв
- Печалба: 204,000 × 45% = 91,800 лв

ПОДОБРЕНИЯ ГОДИНА 2:

Брой клиенти +10% (880 клиента)

- Тактика: Програма за препоръки
- Резултат: +80 нови клиента

Посещения +33% (4 пъти годишно)

- Тактика: Карта за лоялност с отстъпка
- Резултат: Клиентите идват по-често

Среден чек +10% (93,5 лв)

- Тактика: Комбо пакети - маникюр + педикюр
- Резултат: 20% избират комбо

Марж +10% (49,5%)

- Тактика: По-добри доставчици + оптимизиране на работното време
- Резултат: Намаляване на разходите при запазване на качеството

ИЗЧИСЛЕНИЯ ГОДИНА 2:

Оборот: 880 × 4 × 93.50 = 329,120 лв

Печалба: 329,120 × 49,5% = 161,268 лв

ПОДОБРЕНИЯ ГОДИНА 3:

- Брой клиенти: 968 (+10%)
- Посещения: 4 (стабилно)
- Среден чек: 102,9 лв (+10%)
- Марж: 54,5% (+10%)

ИЗЧИСЛЕНИЯ ГОДИНА 3:

- Оборот: 968 × 4 × 102,90 = 398,428 лв
- Печалба: 398,428 × 54,5% = 217,143 лв

РЕЗУЛТАТИ ЗА 3 ГОДИНИ:

- Година 1: 91,800 лв печалба
- **Година 2: 161,268 лв печалба (+76%)**
- **Година 3: 217,143 лв печалба (+136%)**

ДОПЪЛНИТЕЛНА ПЕЧАЛБА:
+125,343 ЛВ СЛЕД ГОДИНА 3

ПРАКТИЧЕСКИ ПРИМЕР

ПЕКАРНА ЗА ПИЦИ

Как семейната пекарна постигна 113% ръст в печалбата за 3 години

ПРОФИЛ НА БИЗНЕСА:

- Пици за вземане от място, доставка
- Работно време: 10-22 ч., 7 дни седмично
- Местоположение: гр. София

ПЪРВОНАЧАЛНИ ПОКАЗАТЕЛИ (ГОДИНА 1):

- Брой клиенти: 3000 месечно
- Посещения: 10 пъти годишно
- Среден чек: 22 лв
- Марж: 40%

Изчисления Година 1:

- Оборот: 3000 × 10 × 22 = 660,000 лв
- Печалба: 660,000 × 40% = 264,000 лв

ПОДОБРЕНИЯ ГОДИНА 2:

Брой клиенти +10% (3300 клиента)

- Тактика: Онлайн платформа с предварителни поръчки
- Резултат: +330 нови клиента

Посещения от 10 на 11 (+10%)

- Тактика: Флайер с отстъпка при следваща поръчка
- Резултат: Клиентите идват по-често

Среден чек +10% (24,20 лв)

- Тактика: авторски пици, семейни менюта
- Резултат: По-големи поръчки

Марж +10% (49,5%)

- Тактика: Директни договори с местни производители на сирена и оптимизация на порциите
- Резултат: Намаляване на разходите при запазване на качеството

ИЗЧИСЛЕНИЯ ГОДИНА 2:
Оборот: 3300 × 11 × 24,20 = 878,460 лв
Печалба: 878,460 × 44% = 386,522 лв

ПОДОБРЕНИЯ ГОДИНА 3:

- Брой клиенти: 3630 (+10%)
- Посещения: 12 (стабилно)
- Среден чек: 26,62 лв (+10%)
- Марж: 48,4% (+10%)

ИЗЧИСЛЕНИЯ ГОДИНА 3:

- Оборот: 3,630 × 12.1 × 26.62 = 1,168,011 лв
- Печалба: 1,168,011 × 48,4% = 565,317 лв

РЕЗУЛТАТИ ЗА 3 ГОДИНИ:

- Година 1: 264,000 лв печалба
- **Година 2: 386,522 лв печалба (+46%)**
- **Година 3: 565,317 лв печалба (+113%)**

ДОПЪЛНИТЕЛНА ПЕЧАЛБА:
+301,317 ЛВ СЛЕД ГОДИНА 3

БИЗНЕС КАЛКУЛАТОР

ИЗЧИСЛИ СВОЯ ПОТЕНЦИАЛ ЗА **РАСТЕЖ**

Това е професионален инструмент, базиран на доказани бизнес принципи и реални данни от 700+ български компании, с които сме работили.

Автоматично получаваш:

- Прогноза за оборот през следващите 3 години
- Изчисление на брутната печалба
- Визуализация на растежа при 10% годишно подобрение

💡 **Какво ще разбереш за бизнеса си:**

🔍 Скрити резерви - Кои показатели имат най-голям потенциал за подобрение

📈 Траектория на растеж - Реалистична прогноза, базирана на твоите данни

💰 Финансов потенциал - Колко пари реално можеш да генерираш

⚡ Възможности за оптимизация - Къде да фокусираш усилията си първо

⚡ ЗАПОЧНИ СЕГА - **БЕЗПЛАТНО**

БИЗНЕС КАЛКУЛАТОР

Линк

ПОКАЗАТЕЛ	ГОДИНА 1	ГОДИНА 2 (+10%)	ГОДИНА 3 (+10%*)
Брой клиенти	**----**	**----**	**----**
Посещения на година	**----**	**----**	**----**
Среден чек (лв)	**----**	**----**	**----**
Марж (%)	**---%**	**---%**	**---%**
ОБОРОТ	**---- лв.**	**---- лв.**	**---- лв.**
БРУТНА ПЕЧАЛБА	**---- лв.**	**---- лв.**	**---- лв.**

БИЗНЕС ДИАГНОСТИКА

КЪДЕ СЕ КРИЕ НАЙ-ГОЛЯМАТА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОДОБРЕНИЕ НА ТВОЯ БИЗНЕС?

Направи бърз анализ и виж къде губиш най-много пари

Как работи тестът: Отговори честно на 4-те въпроса по-долу. За всеки "НЕ" отговор ще видиш къде има място за подобрение.

1 Имаш ли достатъчно клиенти?

- ✅ ДА - Клиентите идват редовно
- ❌ НЕ - Проблемът е в привличането

2 Идват ли клиентите ти достатъчно често?

- ✅ ДА - Връщат се регулярно
- ❌ НЕ - Проблемът е в задържането

3 Харчат ли достатъчно на посещение?

- ✅ ДА - Средният чек е добър
- ❌ НЕ - Проблемът е в средния чек

4 Печелиш ли достатъчно от всяка продажба?

- ✅ ДА - Маржът ми е отличен
- ❌ НЕ - Проблемът е в маржа

*Сравни се със стандартите в твоята индустрия

КОНСУЛТАНТ
Посещения/година
3-5
Марж
70-80%

РЕСТОРАНТ
Посещения/година
2-4
Марж
50-60%

ФИТНЕС
Посещения/година
20-30
Марж
50-60%

ДЕНТАЛЕН КАБИНЕТ
Посещения/година
2-3
Марж
60-70%

АДВОКАТСКА КАНТОРА
Посещения/година
2-4
Марж
70-80%

СЧЕТОВОДНИ УСЛУГИ
Посещения/година
12
Марж
70-80%

САЛОН ЗА КРАСОТА
Посещения/година
4-6
Марж
40-50%

Готов за следващата стъпка?

СЛЕДВАЩИ **СТЪПКИ**

2 НАЧИНА ДА УСКОРИШ РАСТЕЖА СИ

1 БЕЗПЛАТНИ РЕСУРСИ ЗА СТАРТИРАНЕ

ПРОМОЦИИ И СТОЙНОСТ - Ръководство

КАЛКУЛАТОР ЗА БИЗНЕС ПРОГНОЗИРАНЕ

“СИЛАТА НА УНИКАЛНОСТТА” - Ръководство

За кого: Мотивирани собственици които искат да експериментират сами

2 ОВЛАДЕЙ ЦЯЛАТА СИСТЕМА

Обучение Изкуството на Продажбата НА ЖИВО

Курс "Архитект в продажбите"

Менторска програма "Бизнес по ноти"

За кого: Амбициозни предприемачи които искат да станат експерти

“Защо създадох този гайд? Виждам как хиляди талантливи българи работят усилено, но не получават заслужената печалба, защото не знаят тези 4 числа.”

РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

ВРЕМЕ Е БИЗНЕСЪТ ТИ ДА ОТИДЕ НА ДРУГО НИВО!

КОНТАКТИ

+359 888 817 400

info@radoslavblagoev.com

Sofia

radoslavblagoev.com