

Twój Arkusz Kontroli Marży

Kompletny system do liczenia rentowności, ochrony przed pułapkami SMART! i skalowania sprzedaży bez strat

3 moduły

Ustawienia · Kalkulator ·
Symulator

7 kroków

Od diagnozy do pełnej
kontroli marży

10X WZROST

Automatyzacja bez
proporcjonalnego wzrostu
kosztów

Co znajdziesz w środku?

Rozdział 1 – Diagnoza

Trzy pułapki, które drenują Twoje konto: błędna prowizja, mikrokoszty i wielosztuki SMART!

Rozdział 2–4 – Narzędzia

Arkusz Ustawienia, Złota Formuła Marży Netto i Symulator SMART! – krok po kroku

Rozdział 5 – Automatyzacja

BaseLinker, procesy AI i jak obsłużyć 10x więcej zamówień bez nowych pracowników

Rozdział 6–7 – Działanie

Checklist 7 kroków, kwartalny audyt marży i dwa modele współpracy

Dla kogo jest ten arkusz?

Dla każdego sprzedawcy na Allegro, który czuje, że mimo rosnących obrotów zysk nie rośnie proporcjonalnie. Jeśli obsługujesz minimum 50 zamówień miesięcznie i chcesz wiedzieć, ile naprawdę zarabiasz na każdej paczce – to narzędzie jest dla Ciebie.



Ten ebook to nie teoria. To instrukcja obsługi konkretnego arkusza kalkulacyjnego.

Przygotuj swoje faktury za materiały pakowe i stawkę godzinową pracownika – będziesz ich potrzebować już w Rozdziale 2.

Gdzie uciekają Twoje pieniądze?

Prowadzisz sprzedaż na Allegro od miesiący, a może nawet lat. Obroty rosną, zamówień przybywa, a statystyki w Panelu Sprzedawcy cieszą oko. Ale kiedy patrzysz na konto bankowe na koniec miesiąca, nie widzisz oczekiwanych zysków. Znasz to uczucie? Nie jesteś sam. Tysiące polskich sprzedawców wpadają w tę samą pułapkę – myślą wysoki obrót z realnym zyskiem i nie wiedzą, gdzie naprawdę uciekają ich pieniądze. W tym rozdziale zdemaskujemy trzech najgroźniejszych „złodziei marży”, którzy cicho i systematycznie drenują Twoje konto.



Błędne Liczenie Marży

Matematyczna Pułapka

Wielu sprzedawców dodaje prowizję do ceny zakupu, zamiast odejmować ją od ceny końcowej. Allegro pobiera prowizję od kwoty zapłaconej przez klienta – ta pomyłka zjada 3–5% zysku bez Twojej wiedzy.



Ignorowane Mikrokoszty

Efekt Skali

Pojedynczy karton czy kawałek taśmy wydają się nieistotne. Jednak przy 10 000 paczek miesięcznie koszty opakowań i czas pakowania mogą wynieść od 20 do 30 tysięcy złotych długu operacyjnego.



Pułapka Wielosztuk SMART!

Darmowa Dostawa

Darmowa dostawa dla klienta to w rzeczywistości Twoja dopłata do kuriera. Przy tanich produktach kupowanych zbiorczo koszt wysyłki potrafi zamienić zysk w realną stratę.

Jak duży jest naprawdę problem?

Policzmy to na konkretnym przykładzie. Sprzedawca obsługujący 100 zamówień dziennie, który popełnia wszystkie trzy błędy jednocześnie, może tracić od 5 000 do 10 000 zł miesięcznie – nie zdając sobie z tego sprawy. To nie są pieniądze, które „gdzieś znikają”. To pieniądze, które trafiają do Allegro, kurierów i dostawców materiałów pakowych zamiast na Twoje konto.

Pułapka #1

Błędna prowizja: –3% na każdej transakcji. Przy 50 000 zł obrotu miesięcznie to 1 500 zł w błaganie.

Pułapka #2

Mikrokoszty: 2–3 zł na paczce. Przy 100 zamówieniach dziennie to 6 000–9 000 zł miesięcznie niewidocznych kosztów.

Pułapka #3

Wielosztuki SMART!: dopłata do każdej taniej przesyłki. Przy produktach poniżej 30 zł może to być strata na każdym zamówieniu.

Dlaczego to jest groźne?

Problem tkwi w ignorowaniu szczegółów, które przy wysokim obrocie zjedzą Twój zysk jak „motyl w kapuscie”. Jeśli nie zaczniesz liczyć rentowności ZANIM wystawisz ofertę, będziesz pracować tylko na prowizje Allegro i firmy kurierskie.

Dobra wiadomość

Każda z tych trzech pułapek ma konkretne rozwiązanie. Nie potrzebujesz drogiego oprogramowania ani zewnętrznego księgowego. Potrzebujesz odpowiedniego arkusza kalkulacyjnego i wiedzy, jak go używać. Dokładnie to znajdziesz w kolejnych rozdziałach.

 Zanim przejdziesz dalej: zastanów się, którą z trzech pułapek czujesz najbardziej. To pomoże Ci skupić się na tym, co da Ci największy efekt w najkrótszym czasie.

Pułapka #1: Błędne liczenie marży

Problem, który kosztuje Cię 3-5% zysku

Większość sprzedawców błędnie dodaje prowizję Allegro do ceny zakupu. To fundamentalny błąd, ponieważ Allegro pobiera prowizję od ceny końcowej, którą płaci klient. Ta pomyłka prowadzi do niedoszacowania kosztów i pracy poniżej oczekiwanej rentowności, co kosztuje Cię tysiące złotych miesięcznie.

Jak wygląda błędne liczenie w praktyce?

Sprawdźmy, jak ten błąd wygląda w praktyce, porównując metodę błędną i prawidłową.

✗ Błędna metoda

Prowizja $10\% \times \text{cena zakupu } 50 \text{ zł} = 5 \text{ zł}$ kosztu.
Marża wydaje się wynosić 25 zł. Sprzedawca myśli, że zarabia dobrze.

✓ Prawidłowa metoda

Prowizja $10\% \times \text{cena końcowa } 80 \text{ zł} = 8 \text{ zł}$ kosztu.
Realna marża to 22 zł. Różnica 3 zł na sztuce – przy 1000 zamówień to 3000 zł miesięcznie.



3 zł

strata na każdej sztuce przy
błędnym liczeniu

3 000 zł

miesięczna strata przy 1 000
zamówień

30 000 zł

roczna strata przy 10 000
zamówień

💡 Zapamiętaj: Prowizja Allegro zawsze naliczana jest od ceny, którą płaci klient – nie od Twojej ceny zakupu. To pozornie drobna różnica, która przy skali sprzedaży może oznaczać dziesiątki tysięcy złotych rocznie.