

✓ **CHECKLISTA LIDERKI
BEAUTY
ZA WYSOKA
PROWIZJĄ**



JUSTYNA BIELENDĄ

„Wysoka prowizja demotywuje pracownika – jak to zmienić mądrze?”

🔍 ETAP 1: DIAGNOZA – CZY PROBLEM ISTNIEJE?

Czy znasz realną rentowność każdej usługi?

Czy liczysz:

- kosmetyki
- ZUS / podatki
- energię / media
- puste godziny w grafiku
- urlopy i chorobowe

Czy prowizja była ustalana:

- „na oko”
- pod presją rynku
- żeby „zatrzymać dobrego pracownika”?

Czy mimo pełnego grafiku:

- firma ma niską marżę
- właścicielka dokłada do biznesu
- czujesz ciągłą presję finansową?

➡ Jeśli TAK – przejdź dalej.

ETAP 2: CZY WYSOKA PROWIZJA DEMOTYWUJE?

- Czy pracownik:
 - nie zwiększa obrotów mimo możliwości?
 - nie sprzedaje dodatkowo?
 - nie widzi sensu rozwoju?
- Czy słyszysz:
 - „mi się to nie opłaca”
 - „zawsze tak było”
 - „za mniej nie pracuję”?
- Czy motywacją jest wyłącznie pieniądź?

 Jeśli TAK – system jest do zmiany.

ETAP 3: MOTYWACJA – CO NAPRAWDĘ GO MOTYWUJE?

- Czy znasz:
 - wartości pracownika?
 - jego cele zawodowe?
 - powód, dla którego pracuje w Twojej firmie?
- Czy było to badane:
 - na rekrutacji?
 - na onboardingu?
- Czy firma daje:
 - atmosferę
 - stabilność
 - rozwój
 - jasne zasady

 Jeśli NIE – masz lukę przywódczą, nie kadrową.


ETAP 4: POLICZ NOWY SYSTEM

- Czy policzyłaś:
 - minimalny obrót opłacalności?
 - maksymalną prowizję, na jaką firmę stać?
- Czy masz:
 - system schodkowy (widełki obrotów)?
 - premie jakościowe?
- Czy system:
 - motywuje do wzrostu?
 - chroni rentowność?
- ➔ Jeśli NIE – nie wchodź w rozmowę.

ETAP 5: DODATKOWE ROZWIĄZANIA (WYBIERZ ŚWIADOMIE)

- Czy rozważyłaś okres przejściowy (2–3 miesiące)?
- Czy możesz:
 - zmienić strukturę godzin?
 - ograniczyć nierentowne usługi?
- Czy rynek pozwala na:
 - podniesienie cen?
 - □ Czy system wynagrodzeń zmienia się razem z cenami?
- Czy model:
 - podstawa + premia
 - jest lepszy dla stabilności?

ETAP 6: FORMA WSPÓŁPRACY – UoP CZY B2B?

- Czy pracownik jest na umowie o pracę?
 - ZUS
 - urlopy
 - chorobowe
 - Czy wysoką prowizję policzyłaś z tym w pakiecie?
 - Czy rozważasz:
 - przejście na B2B?
 - Czy masz świadomość:
 - B2B ≠ etat
 - inne procenty
 - inna odpowiedzialność
-  Jeśli nie – wstrzymaj decyzję.

ETAP 7: PRZYGOTUJ ROZMOWĘ

- Czy masz:
 - liczby i wyliczenia?
 - nową propozycję systemu?
 - aneks do umowy?
- Czy jesteś gotowa:
 - na sprzeciw?
 - na odmowę?
 - na rozstanie?
- Czy mówisz:
 - spokojnie
 - rzeczowo
 - bez poczucia winy?

⚠ ETAP 8: DECYZJA I KONSEKWENCJE

- Czy jesteś gotowa chronić firmę?
- Czy wiesz, że:
 - biznes nie może być zakładnikiem prowizji
 - dobry system przyciąga lepszych ludzi
- Czy masz plan:
 - na nową rekrutację?
 - na wdrożenie nowej osoby?

🧠 PUENTA LIDERKI

„Wysoka prowizja nie zastąpi przywództwa.

A źle policzona prowizja zniszczy nawet najlepszy zespół.”