

# LA CUENTA — ¿en cuántas sesiones se paga tu equipo?

Corium Laser Technology · Completá solamente las celdas amarillas. Todo lo demás se calcula solo.

| TUS NÚMEROS                          |             |
|--------------------------------------|-------------|
| Precio del equipo                    | \$4,500,000 |
| Cuánto cobrarás la sesión            | \$25,000    |
| Sesiones por semana que hacés hoy    | 8           |
| Cuánto se te va en costos por sesión | 30%         |

- ← Poné el precio final, con todo incluido.
- ← Lo que cobrarás hoy, no lo que te gustaría cobrar.
- ← Las que hacés de verdad, no las que podrías.
- ← Gel, luz, hora de cabina y tu tiempo.

| LA CUENTA QUE TE DAN                 |     |
|--------------------------------------|-----|
| Sesiones para recuperar la inversión | 180 |

Precio ÷ lo que cobrarás. Es el número que suena bien y no sirve.

| LA CUENTA REAL                       |          |
|--------------------------------------|----------|
| Lo que te queda limpio por sesión    | \$17,500 |
| Sesiones para recuperar la inversión | 257      |
| Semanas para recuperarla             | 32       |
| Meses para recuperarla               | 7.4      |

- Lo que cobrarás menos los costos.
- Este es el número que importa.
- A tu ritmo actual de trabajo.
- Acá dejás de pagar el equipo y empezás a ganar.**

La diferencia entre las dos cuentas 77

Sesiones que el primer número se olvidó de contar.

| SI TRABAJARAS MÁS (O MENOS) |                    |
|-----------------------------|--------------------|
| Sesiones por semana         | Meses para pagarlo |
| 4                           | 14.8               |
| 6                           | 9.9                |
| 8                           | 7.4                |
| 10                          | 5.9                |
| 12                          | 4.9                |
| 15                          | 4.0                |

- Mismo equipo, misma tarifa.
- Lo único que cambia es cuántas sesiones hacés por semana.

Esta cuenta no incluye el costo de la financiación ni los gastos fijos del local, que corren igual tengas o no el equipo. Es para saber en qué mes el equipo deja de ser un gasto y empieza a ser una máquina de facturar. · Los valores cargados son un ejemplo: reemplazalos por los tuyos.