## **«Выгодно или нет продавать твой продукт?»**

Ты делаешь крутой товар: слаймы, мороженое, браслеты, наклейки — неважно. Но прежде чем продавать, надо понять: **зарабатываешь ли ты больше, чем тратишь**.

Это и называется **сходимость экономики одной продажи**.

## **🔍 Что надо посчитать?**

Вот простая таблица, как для настоящих бизнесменов, только понятнее 😊

| **Что мы считаем** | **Пример для слайма** | **Твоя идея** |
| --- | --- | --- |
| 💰 За сколько ты продаёшь товар | 300 рублей | ? |
| 🧼 Сколько стоит сделать 1 товар | 100 рублей (клей, блёстки) | ? |
| 📦 Сколько стоит упаковка/доставка | 50 рублей | ? |
| 📣 Сколько стоит реклама (на 1 клиента) | 150 рублей | ? |
| 📊 Всего затрат на одну продажу | 100 + 50 + 150 = **300** | ? |
| 📈 Прибыль с одной продажи | 300 − 300 = **0 рублей** | ? |

Если ты зарабатываешь **больше**, чем тратишь — отлично, бизнес выгодный!  
Если **меньше** — надо что-то поменять (цену, рекламу, упаковку и т.д.)