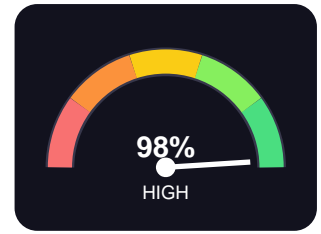




# Market Verdict - Lönsamhetsanalys

Analyserad: 2026-06-08 21:37:54 UTC

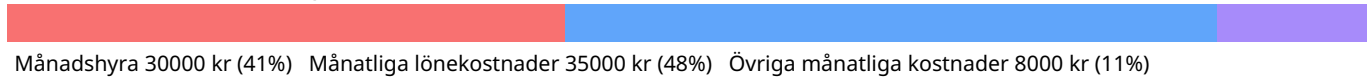
BÄRIGHETSPOÄNG 98% HÖG



Månadsvis intäktsfördelning:



Månadsvis kostnadsfördelning:



## MARKET VERDICT — BÄRIGHETSANALYS

Idé: Yoga studio

Plats: Stockholm, Stockholms län

Läge: Hybrid

### DINA INDATA

Budget: 600,000 kr

Genomsnittligt kvitto: 250 kr

Kunder/dag: 25

Bruttomarginal: 70%

Månadshyra: 30,000 kr

Månatliga lönekostnader: 35,000 kr

Övriga månatliga kostnader: 8,000 kr

BÄRIGHETSPOÄNG: 98 / 100 (HÖG)

Månadsinkomst: 131,250 kr – 225,000 kr

Månadsvinst: 18,875 kr – 84,500 kr

Break-even: 8 – 32 månader

### MARKNADSSIGNALER

Plats: Stockholm, Stockholm Municipality, Stockholm County, 111 29, Sweden

Konkurrens: 1 (poäng 90/100) inom 3000m

### SAMMANFATTNING

Hög bärlighet. Konkurrenter=1. BNP/capita ~537000 kr. Vinst ~18875 kr till ~84500 kr/mån. Break-even

~8-32 månader (om antagandena håller).

## RISKFaktorER

---

- Hyran är hög i förhållande till basintäkten (16.0%).
- Hybridverksamhet ökar komplexiteten; säkerställ att processer och personal är realistiska.

## HANDLINGSPLAN

---

1. Definiera ett smalt målkundsegment och en tydlig differentieringsstrategi.
2. Validera antaganden: pris, förväntad volym och bruttomarginal med 10-20 kundsamtal.
3. Kör ett efterfrågetest: pop-up, marknadsstånd eller förförsäljningskampanj för att validera verklig betalningsvilja.
4. Sammanställ en platslista och beräkna hyra-till-intäkt-kvoten; sikta på hyra  $\square$  10% av basintäkten.
5. Mät konkurrenttätheten inom 1-2 mils radie och välj ett segment som befintliga alternativ inte täcker.
6. Lansera MVP: minsta erbjudandet som testar upprepad efterfrågan, iterera sedan varje vecka med uppmätta resultat.

## ANPASSAD PLAN

---

1. Optimera kapacitet och beläggning för hybridpassen

Anledning: Med hög bärighet men hög hyresandel i relation till basintäkten (och en hybridmodell som tillför komplexitet) behöver ni säkerställa att rätt antal pass, rätt mix av deltagarflöden och rimlig beläggning skapar stabil intjäning. Planen bör koppla beläggning per pass till bemanning

Första steget: Genomför en snabb kapacitets- och beläggningsplan för både fysiska och digitala pass

2. Standardisera kvaliteten i studio och digitalt

Anledning: Hybridverksamhet ökar komplexiteten och risken är att upplevelsen varierar mellan studio och digitalt. En tydlig standard minskar variation, förbättrar återkommande bokningar och gör personalens arbetssätt mer realistiskt

Första steget: Sätt upp en enkel, mätbar kvalitetsstandard för undervisning och upplevelse i båda kanalerna

3. Bemanning och reservplan för att minska sårbarhet

Anledning: Ni har en modell med hybridflöde där efterfrågan kan svänga och där personalens tillgänglighet blir kritisk. Givet riskerna kring att processer och personal måste vara realistiska minskar en reservplan sårbarhet och minskar risken att tappa intäkter när beläggningen skiftar

Första steget: Ta fram ett realistiskt bemannings- och schemaprogram med reservplan för toppar och bortfall

4. Justera erbjudandena för lönsam hybridmix

Anledning: Eftersom hyran är hög i förhållande till basintäkten behöver ni maximera lönsam mix, inte bara volym. En hybridverksamhet bör ha tydliga val som uppmuntrar till kombipass eller digitalt som stödjer beläggning utan att skapa ytterligare kostnadsdrivare

Första steget: Revidera er prissättning och erbjudandestruktur för att driva lönsam mix (studio, digitalt och kombinerat)

5. Bygg en rutin som ökar återkommande bokningar

Anledning: Med så få direkta konkurrenter kan ni vinna genom överlägsen kundupplevelse och

uppföljning, särskilt när återkommande intäkter behövs för att hålla break-even inom rimliga antaganden. En tydlig rutin stärker retention och jämnar ut variation i beläggning  
Första steget: Skapa en kundrese- och uppföljningsrutin (bokning, onboarding, påminnelser och återköp) med fokus på återkommande besök

---

Heuristisk poängsättning + offentliga datasignaler. Inte finansiell rådgivning.

Verify at <https://se.marketverdict.app/verify/019ea92b-95c8-7006-a032-68b2ba4d5c96>