

New Business

Praktische kengetallen

ZORG ERVOOR DAT JE BESCHIKT OVER GEGEVENS OM PERIODIEK (DAGELIJKS, WEKELIJKS, PER KWARTAAL) TE KUNNEN CONTROLEREN OF DE WERKELIJKE OMZET EN WINST IN OVEREENSTEMMING ZIJN MET DE VOOROPGESTELDE DOELSTELLINGEN. ZO KUN JE ZIEN OF DE INKOMSTEN VOLDOENDE ZIJN OM DE KOSTEN TE BETALEN.

Algemeen

1. Aantal klanten
2. Omzet
Totale netto omzet
Zet dit ook af tegen de prognose die je hebt gemaakt
3. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Totale netto omzet}}{\text{Aantal gasten}}$$

4. Kosten
5. Winst

$$\begin{array}{r} \text{Totale netto omzet} \\ \text{Totale kosten} \quad - \\ \hline \text{Winst} \end{array}$$

6. Winst per hoofd

$$\text{Winst per hoofd} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Aantal klanten}}$$

7. Winst %

$$\text{Winst \%} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

Drank

1. Omzet
Netto omzet drank
2. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Netto omzet drank}}{\text{Aantal klanten}}$$

Geeft aan hoe goed de kaart aansluit op de wensen van jouw klanten én hoe goed medewerkers bepaalde producten verkopen

3. Bruto marge

$$\frac{\text{Netto omzet drank} - \text{Totale inkoopkosten drank}}{\text{Bruto marge}}$$

Kan totaal berekend worden, maar ook per product

Zorg dat je medewerkers weten op welke producten de marge het hoogste is en dat ze deze proberen actief te verkopen

4. Drankkosten %

$$\text{Drankkosten \%} = \frac{\text{Totale inkoopkosten drank}}{\text{Netto omzet drank}} \times 100 \%$$

5. Drankkosten per hoofd

$$\text{Drankkosten per hoofd} = \frac{\text{Totale inkoopkosten drank}}{\text{Aantal klanten}}$$

Nuttig om bij te houden voor alcoholische en niet-alcoholische drank

6. Arbeidsproductiviteit bar

$$\text{Arbeidsproductiviteit bar} = \frac{\text{Netto omzet drank}}{\text{Gewerkte uren barpersoneel}}$$

7. Voorraadwaarde

8. Voorraadrotatie

Hoe lang duurt het gemiddeld voordat de voorraad is verkocht

9. Verlies

$$\frac{\text{Verbruik voorraad} - \text{Aantal verkochte consumpties}}{\text{Verlies}}$$

Zit hier veel verschil in, zoek dan uit hoe dit komt (gratis weggeven, diefstal, eigen gebruik, bederf)

10. Populariteit

Meest bestelde dranken

Controleer of dit ook de meest rendabele dranken zijn

Food

1. Omzet

Netto omzet food

2. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Netto omzet food}}{\text{Aantal klanten}}$$

Geeft aan hoe goed de kaart aansluit op de wensen van jouw klanten én hoe goed medewerkers bepaalde producten verkopen

3. Bruto marge

$$\frac{\text{Netto omzet food} - \text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Bruto marge}}$$

Kan totaal berekend worden, maar ook per product

Zorg dat je medewerkers weten op welke producten de marge het hoogste is en dat ze deze proberen actief te verkopen

4. Foodkosten %

$$\text{Foodkosten \%} = \frac{\text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Netto omzet food}} \times 100 \%$$

5. Foodkosten per hoofd

$$\text{Foodkosten per hoofd} = \frac{\text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Aantal klanten}}$$

Stijgt dit bedrag zonder wijzigingen in de menukaart, onderzoek dan wat er aan de hand is

6. Arbeidsproductiviteit keuken

$$\text{Arbeidsproductiviteit keuken} = \frac{\text{Netto omzet food}}{\text{Gewerkte uren keukenpersoneel}}$$

7. Voorraadwaarde

Zou in principe lager moeten zijn dan het verbruik van 1 week

8. Voorraadrotatie

9. Verlies

10. Populariteit

Meest bestelde gerechten

Controleer of dit ook de meest rendabele gerechten zijn

Personeel

1. Loonkosten %

$$\text{Loonkosten \%} = \frac{\text{Totale loonkosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

2. Personeelskosten %

Inclusief overige personeelskosten, zoals interim kosten en verzekeringen

$$\text{Personeelskosten \%} = \frac{\text{Totale arbeidskosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

3. Arbeidsproductiviteit

$$\text{Arbeidsproductiviteit} = \frac{\text{Gewerkte uren}}{\text{Totale netto omzet}}$$

4. Ziekte-dagen

Kan een goed beeld geven van de motivatie van je medewerkers

5. Personeelsverloop
Aantal nieuwe medewerkers
6. Arbeidsperiode
Gemiddelde tijd dat je medewerkers in dienst zijn/blijven
Geeft aan hoe goed je bent in het behouden van medewerkers

Marketing

1. Top 10/100/... klanten
Houd bij hoe vaak je belangrijkste klanten langskomen, hoe lang ze blijven en hoeveel ze besteden
2. Klanttevredenheid
Gebruik hiervoor bijvoorbeeld enquêtes of kijk naar het aantal klachten
3. Marketingkosten %

$$\text{Marketingkosten \%} = \frac{\text{Totale marketingkosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

4. Recensies
Aantal positieve/negatieve recensies
5. Reserveringen

Administratie

1. Liquiditeit
Bedrag dat je tot je beschikking hebt op de bank
2. Opstaande rekeningen
Bedrag aan rekeningen dat nog betaald/ontvangen moet worden
3. Return on investment (ROI)

$$\text{Return on investment (ROI)} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Investering}}$$

Laat zien hoeveel je terugverdient van je investering in je bedrijf



New Business

Indicateurs pratiques

VEILLEZ À DISPOSER DE DONNÉES AFIN DE POUVOIR CONTRÔLER PÉRIODIQUEMENT (CHAQUE JOUR, CHAQUE SEMAINE, CHAQUE TRIMESTRE) SI LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LES BÉNÉFICES RÉELS SONT CONFORMES AUX OBJECTIFS PRÉALABLEMENT FIXÉS. VOUS POURREZ AINSI VOIR SI LES REVENUS SONT SUFFISANTS POUR COUVRIR LES COÛTS.

Généralités

1. Nombre de clients
2. Chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires net total
Opposez-le également aux prévisions que vous avez faites
3. Chiffre d'affaires par tête

$$\text{Chiffre d'affaires par tête} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net total}}{\text{Nombre de clients}}$$

4. Coûts
5. Bénéfice

$$\begin{array}{r} \text{Chiffre d'affaires net total} \\ \text{Coûts totaux} \quad - \\ \hline \text{Bénéfice} \end{array}$$

6. Bénéfice par tête

$$\text{Bénéfice par tête} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net total} - \text{Coûts totaux}}{\text{Nombre de clients}}$$

7. Bénéfice %

$$\text{Bénéfice \%} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net total} - \text{Coûts totaux}}{\text{Chiffre d'affaires net total}} \times 100 \%$$

Boissons

1. Chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires net boissons
2. Chiffre d'affaires par tête

$$\text{Chiffre d'affaires par tête} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net boissons}}{\text{Nombre de clients}}$$

Indiquez à quel point la carte correspond aux souhaits de vos clients et à quel point les collaborateurs vendent bien certains produits

3. Marge brute

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires net boissons} - \text{Coût d'achat total boissons}}{\text{Marge brute}}$$

Peut être calculé au niveau total, mais aussi par produit
Veillez à ce que vos collaborateurs sachent sur quels produits la marge est la plus élevée et à ce qu'ils essaient de vendre ceux-ci activement

4. Coûts boissons %

$$\text{Coûts boissons \%} = \frac{\text{Coût d'achat total boissons}}{\text{Chiffre d'affaires net boissons}} \times 100 \%$$

5. Coût boissons par tête

$$\text{Coût boissons par tête} = \frac{\text{Coût d'achat total boissons}}{\text{Nombre de clients}}$$

Il est utile de suivre ce chiffre pour les boissons alcoolisées et non alcoolisées

6. Productivité du travail bar

$$\text{Productivité du travail bar} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net boissons}}{\text{Nombre d'heures prestées par le personnel de bar}}$$

7. Valeur des stocks

8. Rotation des stocks

Combien de temps faut-il en moyenne avant que le stock soit vendu

9. Perte

$$\frac{\text{Consommation des stocks} - \text{Nombre de consommations vendues}}{\text{Perte}}$$

Si l'écart est important, cherchez la cause (distribution gratuite, vol, consommation personnelle, pourrissement)

10. Popularité

Boissons les plus commandées

Contrôlez s'il s'agit aussi des boissons les plus rentables

Nourriture

1. Chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires net nourriture

2. Chiffre d'affaires par tête

$$\text{Chiffre d'affaires par tête} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net nourriture}}{\text{Nombre de clients}}$$

Indiquez à quel point la carte correspond aux souhaits de vos clients et à quel point les collaborateurs vendent bien certains produits

3. Marge brute

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires net nourriture} - \text{Coût d'achat total nourriture}}{\text{Marge brute}}$$

Peut être calculé au niveau total, mais aussi par produit

Veillez à ce que vos collaborateurs sachent sur quels produits la marge est la plus élevée et à ce qu'ils essaient de vendre ceux-ci activement

4. Coûts nourriture %

$$\text{Coûts nourriture \%} = \frac{\text{Coût d'achat total nourriture}}{\text{Chiffre d'affaires net nourriture}} \times 100 \%$$

5. Coût nourriture par tête

$$\text{Coût nourriture par tête} = \frac{\text{Coût d'achat total nourriture}}{\text{Nombre de clients}}$$

Si ce montant augmente sans que la carte du menu ne soit modifiée, examinez quelle en est la cause

6. Productivité du travail cuisine

$$\text{Productivité du travail cuisine} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net nourriture}}{\text{Nombre d'heures prestées par le personnel de cuisine}}$$

7. Valeur des stocks

Devrait en principe être inférieure à la consommation d'une semaine

8. Rotation des stocks

9. Perte

10. Popularité

Plats les plus commandés

Contrôlez s'il s'agit aussi des plats les plus rentables

Personnel

1. Coûts salariaux %

$$\text{Coûts salariaux \%} = \frac{\text{Coûts salariaux totaux}}{\text{Chiffre d'affaires net total}} \times 100 \%$$

2. Frais de personnel %

Y compris autres frais de personnel, tels que frais interim et assurances

$$\text{Frais de personnel \%} = \frac{\text{Coût total du travail}}{\text{Chiffre d'affaires net total}} \times 100 \%$$

3. Productivité du travail

$$\text{Productivité du travail} = \frac{\text{Nombre d'heures prestées}}{\text{Chiffre d'affaires net total}}$$

4. Jours de maladie

Peut donner une bonne idée du degré de motivation de vos collaborateurs

5. Rotation du personnel
Nombre de nouveaux collaborateurs
6. Période de travail
Durée moyenne pendant laquelle vos collaborateurs sont/restent en service
Indiquez votre aptitude à conserver vos collaborateurs

Marketing

1. Top 10/100/... des clients
Suivez la fréquence à laquelle vos principaux clients viennent, combien de temps ils restent et combien ils dépensent
2. Satisfaction des clients
Utilisez par exemple des enquêtes ou examinez le nombre de plaintes
3. Coûts de marketing %

$$\text{Coûts de marketing \%} = \frac{\text{Coûts de marketing totaux}}{\text{Chiffre d'affaires net total}} \times 100 \%$$

4. Critiques des clients
Nombre de critiques positives/négatives
5. Réservations

Administration

1. Liquidité
Montant dont vous disposez à la banque
2. Factures impayées
Montant des factures qui doivent encore être payées/reçues
3. Retour sur investissement (ROI)

$$\text{Retour sur investissement (ROI)} = \frac{\text{Chiffre d'affaires net total} - \text{Coûts totaux}}{\text{Investissement}}$$

Montre combien vous rapporte votre investissement dans votre entreprise