



Melina on Fire
GELDCOACH

MODULE 8

Omzetdoelen terugrekenen naar product of dienst

The Money Course

DE OPDRACHTEN

In de vorige module heb je je gewenste omzet berekend. Nu gaan we hem terugrekenen naar jouw dienst of product!

In dit werkboek geef ik voorbeelden over hoe je dit berekend, maar ook hierin is het belangrijk dat je kijkt naar hoe het afgelopen periode is gegaan.

Een bedrijf heeft nooit elke maand dezelfde omzet. In sommige branches doe je het goed in het eerste kwartaal, in sommige in het laatste kwartaal. Als je een prognose maakt en een omzetdoel eraan koppelt, bekijk dan ook of dit haalbaar is in het gestelde kwartaal.

Vanuit de praktijk weet ik dat bijvoorbeeld cursussen in het laatste kwartaal meer verkocht worden, maar dat bepaalde fysieke producten weer vaker in de zomer en in december worden verkocht.

Weet je het niet omdat je bedrijf nog niet zo lang bestaat? Kijk bij je concurrenten.

Vraag het in de facebook groep of aan andere ondernemers die je kent.

Omzet berekenen per product of dienst.

Hoe doe je dit?

Ik ga je 2 voorbeelden geven over hoe je dit kunt berekenen.

In beide gevallen is het gewenste omzet bedrag op jaarbasis 50000 euro. Hier zijn je bedrijfskosten al afgehaald en je hebt in dit bedrag al je belastingafdrachten meegenomen. 50000 euro is dus wat jij écht nodig hebt voor je bedrijfskosten en voor je privé.

Voorbeeld 1: een fysiek product.

Stel jij verkoopt borden en een gemiddeld bord kost 10,-.

Voor 50.000 euro moet jij in een jaar tijd 5000 borden verkopen.

Gedeeld door 12 maanden, is 416 borden per maand,

Gedeeld door 48 aantal weken 104 borden per week (ik reken 4 weken vakantie)

En deze kun je dan weer door werkdagen delen. Als dit 5 werkdagen zouden zijn, zou dit 20 borden zijn per werkdag.

Deze kun je dus ook per kwartaal berekenen met de prognose waarin je meer verkoopt, zolang je maar op die 50000 uitkomt per jaar.

Voorbeeld 2:

In dit voorbeeld verkoop je een dienst en reken je hem uit per uren.

Je verkoopt een reiki sessie die gemiddeld 50 euro kost.

Voor 50000 euro moet je 1000 sessie verkopen in een jaar.

Gedeeld door 12 maanden, is 84 uur per maand,

Gedeeld door 48 aantal weken 20 uur per week (ik reken 4 weken vakantie)

En deze kun je dan weer door werkdagen delen.

Als dit 5 werkdagen zouden zijn, zou dit 4,1 sessie zijn per werkdag.

Vraag 1 Bereken uit hoeveel je moet verkopen om het omzetbedrag te halen.

Vul hieronder je antwoord in

Vraag 2: Hoe voelt dit? Is het meer of minder dan je had verwacht?

Vul hieronder je antwoord in

Wat voel je bij de te behalen omzet? Is het haalbaar? Als je voelt dat het niet haalbaar is, kun je NU nog schakelen.

Dan zijn er een aantal opties die je kunt kiezen:

1. Je hebt een buffer en kunt dit de komende 6 maanden redden,
2. Je neemt er een baan bij in loondienst/zzp er,
3. Je gaat de situatie nog een keer bekijken en bedenkt of het misschien toch haalbaar is eerder meer omzet te genereren door creatief denken

Ondanks dat een aantal van deze punten misschien totaal niet is wat je wil horen, wat ik volledig snap, is dit wel wat het is. Als jij niet gelooft dat die omzet er nu inzit, dan zit het er niet in. De wet van aantrekking speelt hier ook nog een rol.

Het is dan beter om op voorhand te schakelen, bij te sturen en erover na te denken, dan achteraf spijt te hebben omdat je onderneming het niet heeft overleefd.

Elke onderneming heeft het in zich om succesvol te worden. Sommige hebben gewoon een langere aanloop nodig.

Creatief denken en meer omzet genereren!

Vaak ligt de oplossing veel dichterbij dan je denkt en hoeft er maar weinig 'anders' om toch meer omzet te genereren. Denk aan het verhogen van je prijzen, een bonus module maken bij je cursus, een tijdelijke sale erin gooien, een bijproduct verkopen. En soms is het simpelweg kenbaar maken dat je plek hebt deze week/maand.

Vraag 3: Welke 3 dingen zou jij NU kunnen doen om de komende periode 10% meer omzet te genereren?

Vul hieronder je antwoord in
