



Ravintolan katepaja ½-päivää

Malli

Pentti Voipio

www.hesarest.fi



Lyhyet speksit

- Virittävä ennakkotehtävä
- Valmennus 0,5 pv ja henkilökohtainen kehitys- tai selvitystehtävä, purku esimiehen kanssa
- Haluttaessa Penan kommentit kirjallisesti tai yksilökeskustelu etänä
- Kohderyhmä: Palveluvastaavat, vuoropäälliköt, päälliköt, á ca 6-12 hlö
- Johtaja / päällikkö mukana vähintään räätälöinnissä
- Fokus katteessa



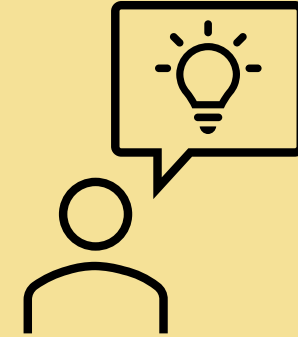
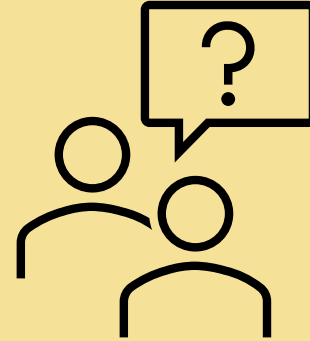
Valmennuksen tavoite ja sisältö

- Tavoite
 - entistäkin parempi katehallinta
 - ymmärrystä tekojen vaikutuksista
 - euroja laariin
- Sisältö
 - miksi kate on kriittisen tärkeä tuloksen kannalta
 - myyntikatteen hallinta, omien pulmien avaaminen



Työtavoista

- - tietoiskut ja harjoitukset
 - laskimella laskeminen ja ajattelu
 - kysyminen



- Vetäjä

Pena Voipio

- hotelli- ja ravintolaheppu 1980-2002, 2018-2019
- käytännön talouskoulutusta 1991 lähtien
- mm. S-ryhmä, Taideteollinen KK / Aalto, yrityskohtaiset valmennukset
- kannattavuuden konsultointia ja sparrausta



Esittelyt ja omat toiveet. Mitä haluan oppia?

TYYPILLISIÄ TOIVEITA

- Hahmottaa tulos ja miten voin itse vaikuttaa katteeseen ja tulokseen
- Kannattavat kampanjat
- Hävikin hallinta
- Löytää uusia oivalluksia



Ennakkotehtävät

1. Kertaa prosenttilasku, laske tehtävät ja ota vastaukset mukaasi.
2. Selvitä mistä raporteista näet tuote- ja tuoteryhmäkatteet
3. Lähetä oma kateasioihin liittyvä kysymys etukäteen xx mennessä
osoitteeseen pena@hesarest.fi



Tuloslaskelman pikakertaus - muokataan teidän mallinne mukaan

Verolliset myyntituotot 1!

- myynnin oikaisuerät

Liikevaihto 1!

- Muuttuvat kulut

Myyntikate

- henkilöstökulut 3!

- markkinointi, hallinto, kalusto

Toimintakate

- kiinteistökulut

- vuokrat

Käyttökate

- suunnitelmapoistot

- Korkokulut

Tulos



100 %

2!





Kannattavuuden ratkaisevat

- Riittävä myynti
- **Liikeidean mukainen kate**
 - **Pitkän päälle kate-euroilla maksetaan kaikki kiinteät kulut ja tulos**
 - **Kate-eurojen takana on riittävä myynti ja suunniteltu kateprosentti**
- Työn tehokkuus / henkilöstökulujen hallinta





Katekaavat

Myyntihinta – ostohinta = kate

$$\text{Kate-\%} = \frac{\text{Kate}}{\text{Myyntihinta}} \times 100$$

Huom! MH ja OH molemmat verollisina tai verottomina



Katetuottohinnoittelu

Perinteinen hinnoittelumenetelmä ravintolassa.

Osto- tai raaka-ainehinta alv 0%

----- x 100 = Veroton myyntihinta + alv = Verollinen MH
(100 – kateprosentti)

Osto- tai raaka-ainehinta sis. alv

----- x 100 = Verollinen myyntihinta
(100 – kateprosentti)



Kate-esimerkkejä

Punakampelaa juurespedillä 22,50 e

Verollinen raaka-ainehinta 6,15 e. Kateprosentti?

Punaviini 12 cl verollinen ostohinta 2,15 e

Katetavoite 74 %. Myyntihinta?



Kate-esimerkkejä

Punakampelaa juurespedillä 22,50 e

Verollinen raaka-ainehinta 6,15 e. Kateprosentti?

$$22,50 \text{ e} - 6,15 \text{ e} = 16,35 \text{ e} \qquad 16,35 / 22,50 \times 100 = 73 \%$$

Punaviini 12 cl verollinen ostohinta 2,15 e

Katetavoite 74 %. Myyntihinta?

$$2,15 \text{ e} / (100 - 74) \times 100 = 8,27 \text{ e}$$



Katteen hallintaan vaikuttavat

- Hinnoittelu
- Ostot – mittakaavaedut
- **Reseptiikka ja sen noudattaminen – MITAT**
- **Tarjoukset, alennukset ja kampanjat**
- Hävikki
- Aktiivinen myynti – lisää kate-euroja
- Myynnin jakauma – keskittyminen parempikatteisiin



Omat pulmat ja esimerkit

- Lasketaan auki omia konkreettisia esimerkkejä.



Mitä opin tänään? Mitä vien töihin?

Kiitos ja
kumarrus

- Ota empimättä yhteyttä, jos haluat:
 - Kommentoida
 - Täsmennystä tai lisätietoa
 - Valmennusta työryhmälle
 - Sparrausta tai konsultointia itsellesi
 - Räätelöidyn diasarjan tai laskurin yrityksesi käyttöön
- pena@hesarest.fi 0400 427458



Valmennusinvestointi

Räätälöity lähivalmennus
½ päivää 900,00 e + alv +
matkakulut

Koko päivä
1 450,00 e + alv +
matkakulut

Etävalmennus
½ päivää 750,00 e + alv
Koko päivä 1 200,00 e + alv

Etäpalauteistunnot ja
sparraus á 30-45 min
75,00 e + alv