



# Tulospaja kauppa Malli

Pentti Voipio

[www.hesarest.fi](http://www.hesarest.fi)



# Lyhyet speksit

- Virittävä ennakkotehtävä, valmennus 1 pv ja jälkitehtävä, purku esimiehen kanssa, myös etänä valmentajan kanssa, jos niin haluatte.
- Päälliköt, esimiehet sekä palvelu- ja tuoteryhmävastaavat, á ca 6-12 hlö
- Osallistujien esimies / johtaja mielellään mukana valmennuksessa



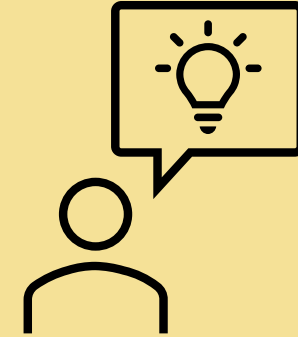
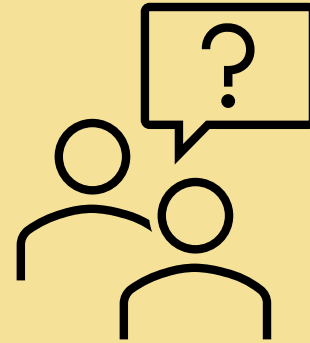
# Valmennuksen tavoite ja sisältö

- Tavoite
  - tulokseen vaikuttamisen keinot arjessa selviksi
  - tulostäkökulma mukaan pohdintoihin ja päätöksiin
  - euroja laariin
- Sisältö
  - tuloslaskelma lyhyesti
  - myynti, katehallinta, henkilöstökulut ja kulukuri, painotus tarpeidenne mukaan



# Työtavoista

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



- Vetäjä

Pena Voipio

- hotelli- ja ravintolaheppu 1980-2002
- käytännön talouskoulutusta 1991 lähtien
- mm. S-ryhmä, TAIK / Aalto, yrityskohtaiset valmennukset



# Esittelyt ja omat toiveet. Mitä haluan oppia?

## TYYPILLISIÄ TOIVEITA

- Kaikki käy
- Tuloslaskelma ja tunnusluvut selviksi
- Järkevät alekampanjat
- Laskeminen helpoksi / osaksi arkea
- Oleellisten asioiden hahmottaminen
- Löytää jotain uutta



# Ennakkotehtävät

1. Kertaa prosenttilasku, laske myös tehtävät ja ota vastaukset mukaasi.
2. Lue oma tuloslaskelma ajatuksella. Merkitse siihen hämärät kohdat. Ota tuloslaskelma mukaasi.
3. Selvitä mistä raporteista näet tuotealueesi myynnin ja toteutuneet katteet



# Tuloslaskelman pikakertaus – YRITYKSEN OMAN RAPORTIN MUKAISESTI

(Verollinen myynti **1!**  
- myynnin oikaisuerät)

Liikevaihto 1! 100 %

- Muuttuvat kulut

**Myyntikate** \_\_\_\_\_ 2!

- henkilöstökulut **3!** -----

- markkinointi, hallinto, kalusto

- toimitilakulut

- vuokrat

Käyttökate

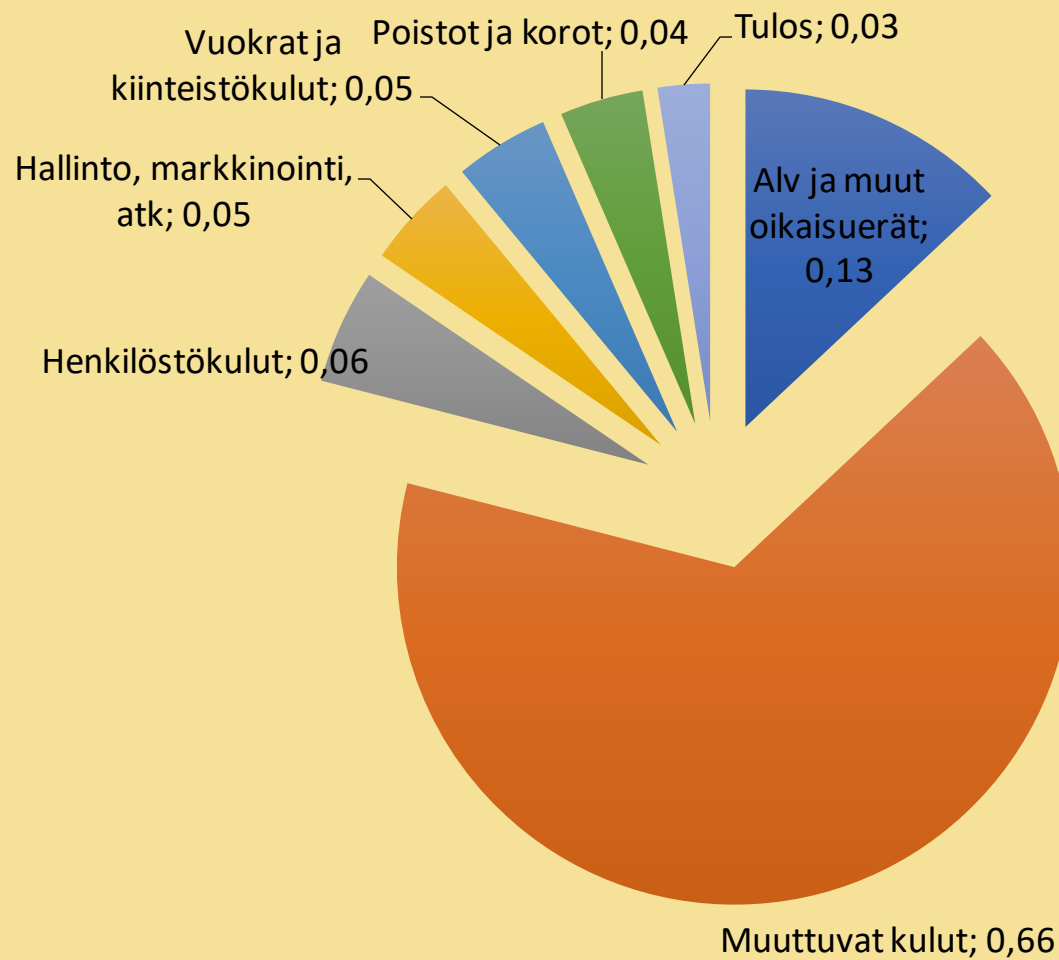
- poistot

- rahoituskulut

Tulos \_\_\_\_\_



# Tuloksen muodostuminen – Mihin asiakkaalta saatu euro kuluu? ”Esimerkkimarket”







# Oman yksikön tulos – missä mennään

Pari tai pienryhmäkeskustelu

Missä mennään?

Missä on onnistuttu tuloslaskelman valossa?

Mitä kehityskohteita löytyy?



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen 1 Analyysi

## Tosiasiat – missä mennään?

- Tuloslaskelma (kumulatiivinen)
- Muut tunnusluvut ja raportit tarvittaessa

## Mitä on tilanteen taustalla?

- Omat tekemiset > < ulkoiset tekijät
- Pysyvä > < väliaikainen



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen 2

## Konstit ja tekemiset

€ € €

- Myynnin kasvattaminen
- Katteen kohentaminen
- Henkilöstökulut kohdalleen
- Muut kiinteät kulut kurissa



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen

## Konstit ja tekemiset

- Pienryhmäkeskustelu
- **Mitä konkreettisia tekoja sinä ja työryhmäsi teette näiden asioiden eteen, miten nämä teot ilmenevät omassa työssäsi?**
- Ryhmä 1: Myynnin kasvattaminen
- Ryhmä 2: Katteen kohentaminen
- Ryhmä 3: Henkilöstökulut kohdalleen
- Aikaa x min
- Valitkaa ryhmän puhehenkilö, joka esittelee tärkeimmät ajatuksenne kaikille.

# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen

## Ryhmä 1. Myynnin kasvattaminen



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen

## Ryhmä 2. Katteen kohentaminen



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen

## Ryhmä 3. Henkilöstökulut kohdalleen





# Kriittinen myynti - esimerkki

	e	%	e	%
Myynti				
Liikevaihto		100,0		100,0
Kate				
Henkilöstö				
Muut Kulut				
Tulos				





# Tuloksen kehittäminen, konstit ja tekemiset: Katteen kohentaminen

- Kertaa katekaavat tarvittaessa lunttilapusta esityksen lopussa..
- Vaikka et hinnoittelisi mitään, niin idea pitää osata.
- Alennusten hallinta
- Tarjoukset ja kate – raakaa touhua! Alennus- ja katelaskuri
- Superidea: Alennetaan hintaa ja myydään rajusti lisää niin kate-eurot kasvavat vai mitä?





# Tuloksen kehittäminen, konstit ja tekemiset: Kate

- $\text{Myyntihinta} - \text{ostohinta} = \text{kate}$

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

- Hinnoittelu:  
Ostohinta  
 $\frac{\text{Ostohinta}}{(100 - \text{myyntikateprosentti})} \times 100 = \text{Myyntihinta}$



# Kannattavuuden ja tuloksen kehittäminen 3

## Seuranta

- Kaiken kehittämisen kriittinen kohta on seuranta
- Mikä meni hyvin – pidetään kiinni
- Mikä meni metsään – ei tehdä uudestaan
- Seuranta antaa luvan ”jättää hanke taakse”, ei jää roikkumaan
- Viisaat väittävät että puolet kehityshankkeiden hyödystä tulee seurannan kautta. Seuranta vie tyypillisesti max. 1-2 % hankkeeseen käytetystä ajasta.



# Oppimistehtävien palautus (ja palautekeskustelu)

## 1. Simuloi yksikkösi alkuvuoden tulosta jaetulla laskurilla

- Mitä ajatuksia heräsi?
- Lähetä täytetty laskuri XX mennessä.

## 2. Oma kehityshanke ja laskelma siitä.

- Pieni tai suuri. 1. kohdan simulaatio voi olla pohjana. Tavoite, tekemiset ja seuranta. Huom. Aikajänne voi mennä palautusajankohdan yli. Dokumentti: täytetty suunnittelulomake ja jonkin asian laskelma. Sähköposti omalle esimiehelle / Penalle xxx mennessä



# Oppimistehtävien palautekeskustelu

- Puolen tunnin henkilökohtainen palautekeskustelu Penan kanssa ja mahdollisuus kysyä mitä vaan.
- TEAMS
- Varaa aika sähköpostilla [pena@hesarest.fi](mailto:pena@hesarest.fi) TEE VARAUS VIIMEISTÄÄN xx. Laita viestiisi myös puhelinnumerosi, jos tarvitsee säätää...
- Viikolla xx



# Pikapalaute

- Mitä opin tänään – kolahdus?
  
- Mieti minuutti ja kerro keskustelussa.



# Kolahdukset 1 (autenttiset kommentit)

- Aikaisemmin tyytynyt katselemaan valmiita laskelmia, jatkossa voisi laskea itse enemmänkin. Aikaisemmin on mennyt mutulla, nyt laskut kehiin!
- Tuloslaskelman avaaminen enemmänkin, kuinka paljon sieltä saakaan tietoa. Nyt on menty lyhyellä tuloksella ja katsottu oleellisemmat asiat, mutta jatkossa pitkän tuloslaskelman syvällisempi perkaaminen.
- Harjoittelemaan laskuja enemmän, vaatii treeniä. Tuloslaskelman tarkempi analysoiminen. Harjoittelua kaipaam! OHEISLUKEMISTOSTA LÖYTYY TREENIÄ 😊
- Valmiita raportteja katsottu, ja harvemmin itse laskettu. Pitää harjoitella enemmän ja tietää mistä luvut tulee ja sitä kautta tietää, mihin voi vaikuttaa itse enemmän. Syvennystä laskelmiin siis!



## Kolahdukset 2 (autenttiset kommentit)

- Materiaali oli erinomainen ja tuli kerrattua laskuja, ei arjessa tule niin käytettyä. Laskurit otetaan käyttöön, pitkä tuloslaskelma pitää kahlata läpi.
- Laskeminen oli hyvä kertaus. Pitkä tuloslaskelma, ei tule aina katsottua meno-kohtia niin tarkasti, saattaisi löytyä "löysää". Pitää jatkossakin katsoa ne syvällisesti.
- Kun itse joutuu laskemaan asioita auki, huomaa että pienistä puroista muodostuu isot virrat. Kun laskee itse, niin tulee kiinnitettyä enemmän huomioita, kun vain katsomalla raportteja. Jatkossa ainakin kerran vuodessa käyn läpi pitkän tuloslaskelman.
- Kiva, että laskettiin itse. Liikaa tulee tuijoteltua valmiita lukuja ja raportteja – pitää enemmän laskea itse. Hässäkkä-laskennan perusteet pitää omaksua, siitä saa hyvän laskukaavan arkeen.





# %-laskuluntti

1. Mistä luvusta 30 e on 60 %?

$$30 / 60 \times 100 = 50 \text{ e tai } 30 / 0,6 = 50 \text{ e}$$

2. Paljonko on 25 % 300 eurosta?

$$300 \times 25 / 100 = 75 \text{ e tai } 300 \times 0,25 = 75 \text{ e}$$

3. Montako prosenttia 2 345 e on 9 850 eurosta?

$$2\,345 / 9\,850 \times 100 = 23,8 \%$$



# Katekaavat

$$\text{Myyntihinta} - \text{ostohinta} = \text{kate}$$

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

Hinnoittelu:

Ostohinta

$$\frac{\text{Ostohinta}}{(100 - \text{myyntikateprosentti})} \times 100 = \text{Myyntihinta}$$

Huom! MH ja OH molemmat verollisina tai verottomina

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](mailto: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