



La marginalità dei prodotti

Numero Verde
800 821 021

UN BAR PIÙ REDDITIZIO

Contattaci e saremo
lieti di darti supporto

La gestione economica potrà essere la nota dolente e la parte più faticosa del vostro lavoro, ma farci i conti è indispensabile! Ecco come...

Quando vi occupate di bilancio non potete lasciare nulla al caso, perché solo una gestione economica attenta e ponderata può mettervi in condizione di aumentare i vostri guadagni.

Innanzitutto, è importante avere chiaro in testa il significato di **marginalità di un prodotto, ovvero la differenza tra i suoi ricavi e i suoi costi.**

Una semplice sottrazione tra il prezzo di vendita e il prezzo di acquisto vi permetterà di calcolare con precisione la redditività di un prodotto, ossia di sapere quanto vi frutta.

Va da sé che nel vostro bar vi converrà puntare sulle **merci più redditizie dal punto di vista economico.** Ma questa considerazione non è sufficiente...

Innanzitutto bisogna fare una distinzione.

- 1 I prodotti che preparate direttamente nel vostro bar:** generano guadagni normalmente più alti, ma corrono anche il rischio di rimanere in parte invenduti. Per esempio, panini e tramezzini vanno fatti e consumati in giornata e buttarli equivale a una perdita per il locale.
- 2 I prodotti che acquistate pronti per essere venduti:** hanno solitamente una marginalità più bassa, ma si conservano più a lungo. Per snack salati, bibite e dolci potete prevedere un approvvigionamento meno frequente. Considerate poi che è importante inserire nella vostra offerta anche prodotti con un margine di guadagno basso, se sono molto richiesti dai clienti.

Dunque avrete capito che in questo specifico lavoro l'intuito non basta...

Per sfruttare al meglio i margini e la redditività dei vostri prodotti e tenere le finanze sotto controllo, vi suggeriamo di analizzare attentamente i costi e le vendite: solo così potrete scegliere al meglio quale offerta proporre nel vostro bar.

Come fare?

- Preparate un elenco dei prodotti in vendita, suddividendoli per categorie (per esempio: caffetteria, prodotti freddi, alcolici, analcolici, dolce, salato e articoli da rivendita).
 - Indicate il costo di acquisto e quello di vendita di tutte le merci della vostra lista e calcolate così la loro marginalità. Saprete quali prodotti e quali categorie sono più redditizi.
 - Registrate le vendite relative ai singoli prodotti e alle categorie. (Fare un inventario periodico delle scorte del magazzino è molto utile a questo scopo).
 - Calcolate la quantità di merce che dovete buttare perché invenduta.
- **In questo modo avrete un quadro chiaro della situazione: saprete quali prodotti vendono di più e quali vi fanno guadagnare meglio.**

Alla luce di questa analisi sarete così in grado di pianificare i vostri acquisti nella maniera più redditizia, trovando **il giusto equilibrio** tra i prodotti più richiesti e quelli con maggiore margine di guadagno, evitando gli sprechi.