

INFOBLATT ZUR „ZIELPLANUNG BÄDERSTUDIO“

Die Zielplanung und daraus resultierende Maßnahmen:

1. a) Welchen Umsatz wollen sie erreichen?
b) Welchen Umsatz müssen sie erreichen?

c) Welchen Deckungsbeitrag wollen sie erreichen?
d) Welchen Deckungsbeitrag müssen sie erreichen?

e) Wie ist Ihr derzeitiger Durchschnittsumsatz pro Bad?
2. a) Wieviele Bäder können Sie in welchen Monaten verkaufen?
b) Wieviele Bäder können sie in welchen Wochen verkaufen?
3. Legen Sie zunächst für das Jahr, dann für die Monate (wenn Sie möchten für die Wochen) die errechneten Werte fest und tragen Sie diese in die Soll-Spalten ein.
4. Tragen sie jeweils nach Ablauf eines Zeitraums dann die Ist-Werte ein. Errechnen Sie dann die Abweichungen sowohl für den einzelnen Zeitraum als auch insgesamt (kumuliert).

Beispiel:

Januar	Februar
Soll	Soll
80.000,-	110.000,-
Ist	Ist
70.000,-	130.000,-
Abweichung	Abweichung
-10.000,-	+20.000,-
Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert
-10.000,-	+10.000,-

PS: Verwenden sie die Zahlen immer netto ohne Umsatzsteuer.

ZIELPLANUNG BÄDERSTUDIO

Jahr.....

für.....

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Ist	Ist	Ist	Ist	Ist	Ist
Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung
Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Ist	Ist	Ist	Ist	Ist	Ist
Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung	Abweichung
Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert	Abweichung kumuliert

Kumulierte Abweichungen, die über mehr als 2 Monate negativ sind, sind ein Warnzeichen!

Sollten Sie die Werte im 3. Monat nicht aufgeholt haben, sollten Sie sofort Ihre gesamte Zielplanung korrigieren:

- 1. Entweder** Ihre Verkaufserfolge sind weit hinter dem Möglichen. Dann sollten Sie dringend prüfen woran dies liegt, das Problem unter allen Umständen abstellen und die
- 2. Oder** Ihre Ziele sind unerreichbar hoch gesteckt, dann sind diese nach unten zu korrigieren (Neudefinition der Soll-Werte).

FREQUENZLISTE BÄDERSTUDIO

Jahr/ Kalenderwoche

Datum	Uhrzeit	Wer war da?	Absicht des Interessenten	Was ist durch uns passiert?	Adresse erhalten?	Weiteres Vorgehen