



Универзитет у Новом Саду , Природно - математички факултет
Департман за географију, туризам и хотелијерство



ПЛАНИРАЊЕ МЕНИ-а

ПРОФИТАБИЛНОСТ МЕНИ-а

Предавање 15 .

ПРОФИТАБИЛНИ МЕНИ



Профитабилност указује на степен испуњења основног циља пословања привредног друштва, односно максимизирања резултата на дужи рок!



Кључ за остварење циља пословања је у увођењу ефикасног менаџмента трошкова!

Шеф кухиње, као менаџер једног од профитних одељења угоститељског објекта, након што је проучио ставке финансијског плана које се односе на његово одељење, мора успешно управљати свим трошковима који се праве приликом производње јела!



Сл. Шеф кухиње



Ради прегледности свих фаза процеса припреме Гастро-производа и правилног формирања продајних цена, процес планирања се мора испоштовати корак по корак:

- 1. Формирање стандардних рецепата и књиге норматива!**
- 2. Стандардизација спецификације трошкова!**
- 3. Стандардизација трошкова порције!**
- 4. Стандардизација величине порције!**
- 5. Стална контрола примењивања дефинисаних стандарда!**
- 6. Планирање цена јела која се налазе у средствима понуде!**
- 7. Формирање цена јела која се налазе у средствима понуде!**
- 8. Контрола профитабилности јела и Мениа!**
- 9. Коначна одлука о статусу Гастрономског Производа!**



**Комерцијално успешан
Гастро-Производ, или
појединачно јело, је успешан
само ако обезбеђује
прихватљив ниво профита!!!**



Комерцијално успешан гастро-производ, или појединачно јело, је успешан само ако обезбеђује прихватљив ниво профита!!!

Комерцијално успешан мени зависи од два критеријума:

- 1) Мени мора бити профитабилан у смислу да свака његова ставка доноси профит!*
- 2) Најпрофитабилније ставке Мениа, морају имати најбољу продају и најбоље место на Мениу!*

Ако неки Гастро-Производ, као појединачна ставка Мениа, не испуњава ове критеријуме, треба га повући из понуде, што је уједно и крај његовог постојања!!!



Методе које се примењују приликом анализе профитабилности у Угоститељству

1.

ГОЛ ЦИЉНА АНАЛИЗА– упоређује допринос профита сваке појединачне ставке Мениа са просечним профитом целог менија.



Метода је утврђена следећом формулом:

$$GV = A \times B \times C \times D$$

Где је: GV - (Goal Value) – Циљна вредност; A је 1 - % коштања хране; B је број продатих менија; C је продајна цена и D је 1 - (% варијабилних трошкова + % коштања хране)

Циљна или гол линија профитабилности је минимална линија продаје, она показује колико ставки мора бити продато да би се достигла граница за стицање профита.

Циљна вредност изражена је бројем, а не новчаним износом или процентом и рачуна се на следећи начин:

$$\text{Минимална вредност продаје} = \frac{\text{Вредност циља (укупна продаја)}}{\text{стварни трошак хране \%} \times \text{стварна продајна цена} \times \text{трошак хране}}$$

Методе које се примењују приликом анализе профитабилности у угоститељству

1.

ГОЛ ЦИЉНА АНАЛИЗА

Циљна или гол линија профитабилности је минимална линија продаје, она показује колико ставки мора бити продато да би се достигла граница за стицање профита!

Циљна вредност изражена је бројем, а не новчаним износом или процентом и рачуна се на следећи начин:

$$\text{Минимална вредност продаје} = \frac{\text{Вредност циља (укупна продаја)}}{\text{стварни трошак хране \%} \times \text{стварна продајна цена} \times \text{трошак хране}}$$



Методе које се примењују приликом анализе профитабилности у угоститељству

2.



ХУРСТОВА БОДОВНА МЕТОДА- пружа увид у целокупну слику пословног успеха.

Према Хурсту резултат Мениа израчунава се следећом формулом:

$$RM = PBP \times \frac{UBPS}{UBUG}$$

Где је : ***RM***- резултат Мениа; ***PBP*** - просечни бруто профит у новчаном износу; ***UBPS***- укупан број продатих ставки са Мениа; ***UBUG***- укупан број услужених гостију.

Хурстова анализа се ради периодично више пута за исти Мени, јер један резултат Мениа није довољан.

Више резултата истог Мениа се пореде само у оквиру истог ресторана јер више ресторана укључује многе променљивости.

Методе које се примењују приликом анализе профитабилности у угоститељству

3.



КОЧЕВАРОВА АНАЛИЗА МЕНИ ФАКТОРА - проверава појединачне ставке менија дајући им бројчане - нумеричке вредности, које представљају фактор појединачног јела.

Добијене вредности показују колико свака ставка менија испуњава планирана очекивања у различитим елементима који утичу на цену коштања, као што су: бруто профит, норматив јела, променљивост цене коштања намирница и слично.

Кочеварова анализа поставља стандардну средњу вредност од 1.0 по којој се одређује да ли су ставке менија пожељне или не, као и њихов ранг у менију који зависи од тога да ли је њихова вредност испод или изнад просечне.

Промене нумеричких вредности појединих ставки менија битно утичу једна на другу.

Менаџмент користи нумеричке вредности фактора јела као показатељ за промене.

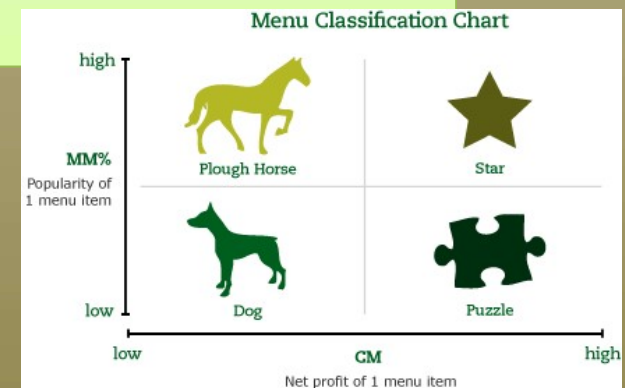
Методе које се примењују приликом анализе профитабилности у угоститељству

4.

СМИТ – КАСАВАНА МЕТОДА- познатија као мени инжењеринг, оцењује мени мерећи сваку ставку менија по његовој профитабилности која је изражена кроз бруто профит или контрибутивну маржу и по продаји.

Ови износи се комбинују и свака ставка се класификује у једну од четири групе:

- ✓ Звезде (stars) - профитабилни и популарни!
- ✓ Запрежни коњи (plowhorses) - популарни и непрофитабилни!
- ✓ Пазл (puzzles) - мање популарни а профитабилни!
- ✓ Пси (dogs) - непопуларни и непрофитабилни!!!





Примери анализе профитабилности Мениа



ПРИМЕР МЕНИА-РЕСТОРАН МИКИЈЕВА ЋУПРИЈА

Закуска "Црева ћуприја"

*

*Јагњећи чоп на жару са
грилованим поврћем*

*

Туршија салата

*

Туфахије



Калкулација цене коштања Мениа

Ставке менија	Број продатих ставки	Продајна ценаставка (РСД)	Просечни трошкови хране (РСД)	Укупни трошкови хране (РСД)	Укупни приход (РСД)	Бруто профит просечно (РСД)	Бруто профит укупно (РСД)
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	25	600,00	262,00	6550,00	15000,00	338,00	8450,00
<i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i>	25	1100,00	247,00	6175,00	27500,00	853,00	21325,00
<i>Туриција салата</i>	12	220,00	65,00	780,00	2640,00	155,00	1860,00
<i>Туфахије</i>	25	120,00	50,00	1250,00	3000,00	70,00	1750,00
Укупно	87	2040,00	624,00	48140,00	50560,00	1458,00	33385,00

ПРАКТИЧАН ПРИМЕР ГОЛ ЦИЉНЕ АНАЛИЗЕ

1.

Профитни план ставки одабраног Мениа и просек ставки

Ставке менија	Продај а (број продат их ставки)	Цена кошта ња хране %	Остали варија- билни трошков и %	Фиксни трошко ви %	Укуп ни трош кови %	Бруто профит укупно РСД	Нето профит укупно РСД	Бруто профит укупно %	Нето Профит укупно %
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	25	44%	24%	11%	79%	8450	4650	56%	21%
<i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i>	25	23%	24%	11%	58%	21325	14300	77%	42%
<i>Туришија салата</i>	12	30%	24%	11%	65%	1860	924	70%	35%
<i>Ораснице</i>	25	42%	24%	11%	77%	1750	1020	58%	23%
Просек ставки	22	35%	24%	11%	70%	8346	5223	65%	30%

ПРАКТИЧАН ПРИМЕР ГОЛ ЦИЉНЕ АНАЛИЗЕ

2. Ставке одабраног Мениа рангиране према доприносу укупном профиту

Ранг ставки	Ставке менија	Нето профит <i>РСД</i>
1	<i>Јагњећи чоп на жару са грилованим поврћем</i>	14300,00
2	<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	4650,00
3	<i>Ораснице</i>	1020,00
4	<i>Таратор салата</i>	924,00
Укупни профит		20894,00

ПРАКТИЧАН ПРИМЕР ХУРСТОВЕ БОДОВНЕ АНАЛИЗЕ

Обрачун циљне вредности за све ставке одабраног менија

<p style="text-align: center;"><i>Закуска "Црева ћуприја"</i> * <i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i> <i>Туришија салата</i> * <i>Туфахије</i></p>		
Просечан оброк	Просечан бруто профит	Бод менија
Укупна продаја РСД = 50560 Број продатих ставки = 87 $50560 / 87 = 582$	Просечан оброк у РСД = 582 % Бруто профита = 65% $582 \cdot 0,65 = 378 \text{ РСД}$	Укупан број продатих ставки = 87 Укупан број услужених гостију = 25 $87 / 25 = 3,5\%$
Просечан оброк = 582 00 РСД	Просечан бруто профит = 378 РСД	Бод менија = $3,5\%$
Резултат менија	$378 \cdot 3,5 = 1323$	$1323,00 \text{ РСД}$

ПРАКТИЧНИ ПРИМЕРИ ПРИМЕР КОЧЕВАРОВЕ АНАЛИЗЕ МЕНИ ФАКТОРА

1.

Анализа одабраног менија уз помоћ Кочеваровог мени фактора

Ставке менија	Број продатих ставки	Процент од продаје ставке	Фактор вредности ставке
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	25	28,7%	1,15
<i>Јагњећи чоп на жару са грилованим поврћем</i>	25	28,7%	1,15
<i>Таратор салата</i>	12	13,9%	0.55
<i>Ораснице</i>	25	28,7%	1,15
Укупно	87	100%	4

ПРАКТИЧНИ ПРИМЕРИ ПРИМЕР КОЧЕВАРОВЕ АНАЛИЗЕ МЕНИ ФАКТОРА

2.

Након промене броја продатих ставки вредност фактора се смањила сразмерно смањивању броја укупно поручених ставки менија

Ставке менија	Број продатих ставки	Процент од продаје ставке	Фактор вредност и ставке
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	21	28,4%	1,14
<i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i>	21	28,4%	1,14
<i>Туршија салата</i>	12	16,3%	0.64
<i>Туфахија</i>	20	27%	1,08
Укупно	74	100%	4

ПРАКТИЧНИ ПРИМЕР СМИТ-КАСАВАНА МЕТОДЕ – МЕНИ ИНЖЕЊЕРИНГА

1.

Калкулација-гастро производа у одабраном менију са подацима потребним за анализу

Ставке менија	Број продатих ставки	Продајна цена ставке	Трошкови хране	Укупни трошкови хране	Укупан приход	К маржа по ставци	Укупна К маржа	Укупна К маржа %
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	25	600,00	262,00	6550,00	15000,00	338,00	8450,00	56%
<i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i>	25	1100,00	247,00	6175,00	27500,00	853,00	21325,00	77%
<i>Туршија салата</i>	12	220,00	65,00	780,00	2640,00	155,00	1860,00	70%
<i>Туфахије</i>	25	120,00	50,00	1250,00	3000,00	70,00	1750,00	58%
Укупно	87	2040,00	624,00	48140,00	50560,00	1458,00	33385,00	65%

ПРАКТИЧНИ ПРИМЕР СМИТ-КАСАВАНА МЕТОДЕ – МЕНИ ИНЖЕЊЕРИНГА

2.

Резултати анализе профитабилности гастро- производа помоћу
Смит - Касавана методе (мени инжењеринг)

Ставке менија	С mix %	Категорија С mix - а	К маржа	К маржа %	Категорија К марже	Категорија ставке менија
<i>Закуска "Царева ћуприја"</i>	100%	ВИСОК	8450,00	56%	НИСКА	<i>ЗАПРЕЖНИ КОЊ</i>
<i>Јагњећи чоп на жару са кромпиром</i>	100%	ВИСОК	21325,00	77%	ВИСОКА	<i>ЗВЕЗДА</i>
<i>Туришија салата</i>	48%	НИЗАК	1860,00	70%	ВИСОКА	<i>ПАЗЛ</i>
<i>Туфахије</i>	100%	ВИСОК	1750,00	58%	НИСКА	<i>ЗАПРЕЖНИ КОЊ</i>

ХВАЛА НА ПАЖЊИ !



Сл. Мени у ресторану Царева-Микијева Ђуприја

ТО БИ БИЛО

СВЕ ЗА ДАНАС...

