



Korte Checklist

Sturen op cijfers: tip 4

Juni 2018

INSPIRING YOU TO EXCELLENCE

TIP 4: BEREKEN HET RENDEMENT VAN JE INVESTERINGEN

Veel omzet staat niet altijd gelijk aan een hogere winst. Door een kritische blik te hebben op je bedrijfsvoering en klanten en te focussen op marktontwikkelingen is er meer winst te behalen. Hierbij draait het niet alleen om hard werken maar ook om slimmer werken. Ondernemingen worden door banken vaak beoordeeld aan de hand van twee succesfactoren: de cijfers en de ondernemer achter de cijfers. Met een gezonde ambitie creëer je succesvol ondernemerschap en daar horen realistische doelstellingen bij met een duidelijk beeld van waar je heen wil. Succes kan worden bereikt met concrete en meetbare doelen.

1

DE MARKT

Het is belangrijk dat je je eigen klantenkring en je markt kent. Het bijhouden van alle trends, innovaties en nieuwe concepten is namelijk vrijwel onmogelijk. Je moet achterhalen waar de kansen en bedreigingen liggen. Kijk naar wat voor mogelijkheden zaken zoals social media bieden en hoe je dit inzet. Je wil natuurlijk je concurrentie voor zijn en om dit te doen moet je weten in welke marktontwikkelingen je wel en niet moet investeren.

2

DE KLANT

Je klanten kennen is belangrijk. Daarom kan het helpen om een analyse te maken van je klantenbestand. Bijvoorbeeld:

- Welke klanten leveren een hoge omzet en een hoog rendement?
- Welke klanten betalen netjes op tijd en welke klanten betalen met regelmaat te laat?
- Hoe is de aandacht tussen de klanten onderling is verdeeld?

Je premiumklanten verdienen je focus. Als je weet wie zij zijn kan je je rendement verhogen. De veeleisende klanten die voor weinig op de eerste rang willen zitten en stevast te laat betalen kosten je energie en geld, en kan je beter inzetten voor het verwerven van klanten in de toekomst.

3

JE ASSORTIMENT EN OMZETSNELHEID

Evenals je klantenbestand, is het bij je assortiment ook zo dat een grote keuze belangrijk is, maar het nog beter is om te focussen op je winstpakkers: de producten of diensten waar de grootste vraag naar is. Als je een product hebt dat na twee maanden nog niet verkocht is dan neemt dat niet alleen ruimte in beslag maar ook je geldbuffer. Door de omzetsnelheid van je producten te meten en hier naar te handelen vergroot je je rendement.

4

CONCLUSIE

Om je rendement te verbeteren is het van belang om kritisch naar je bedrijfsvoering te kijken en je keuzes van meerdere kanten te belichten. Durf dingen in twijfel te trekken en er goed over na te denken. Waarom doe je dingen zoals je ze doet, en is dit de beste manier?

Randzaak helpt je graag met het inzicht krijgen in je cijfers. Meer weten, of heb je vragen? Neem dan contact met ons op via onze [website](#) of mail naar info@randzaak.nl.

Meer gratis checklists? Ga naar www.randzaak.nl/lerenexcelleren.

Deze checklist is zorgvuldig samengesteld, maar het kan voorkomen dat er fouten of omissies in zitten.

Bron <https://www.mkb servicedesk.nl/8370/zo-bereken-rendement-investeringen.htm>