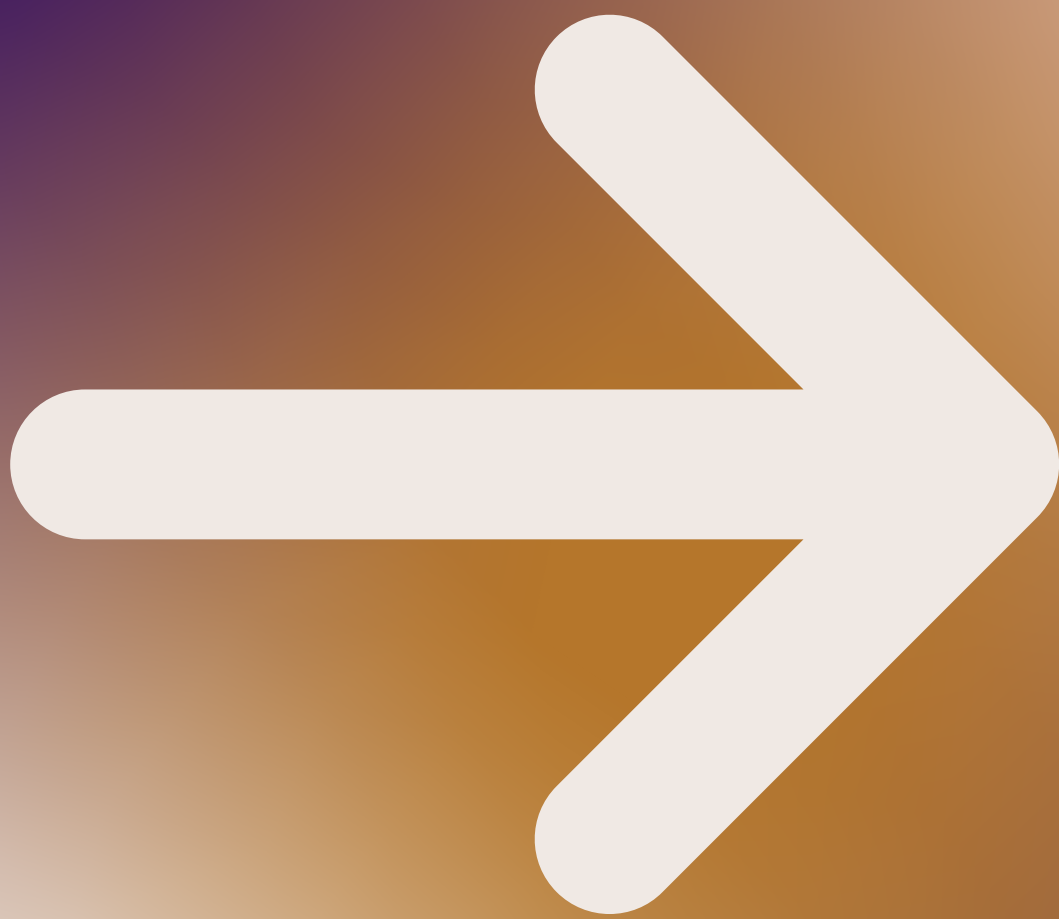




Laat je cijfers spreken

Haal meer winst
uit je administratie

Inhoudsopgave



3 manieren om je winst te vergroten door inzicht in je cijfers

Manier 1. Optimaliseer je prijsstelling

- Kies je prijsstrategie
- Volg het prijseffect
- Verbeter je resultaat

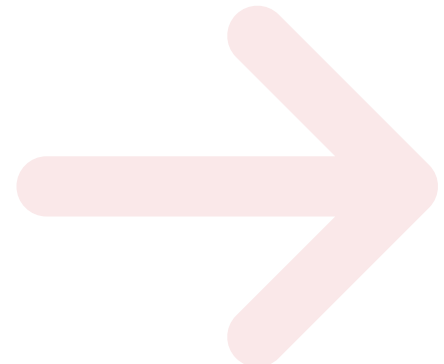
Manier 2. Verhoog je omzet

- Zie wat klanten kopen
- Herken goede klanten
- Bied tijdig nieuwe producten aan
- Haal nieuwe klanten binnen

Manier 3. Verlaag je kosten

- Kijk naar je kostensoorten
- Houd ontwikkelingen in het oog
- Wijs kosten juist toe
- Scherp je inkoop aan
- Minimaliseer je voorraadkosten

Ontdek Visma eAccounting





3 manieren om je winst te vergroten door inzicht in je cijfers

De boekhouding, die doe je toch alleen omdat het moet? Niet als je het goed en op een overzichtelijke manier doet. Want boekhouden is veel meer dan je cijfers op een rij zetten voor de **Belastingdienst**. Door op de juiste manier naar je administratie te kijken, kan je er hele belangrijke informatie uithalen. Daarmee neem je betere beslissingen voor je bedrijf en kan je je winst vergroten door inzicht in je cijfers.

Manier 1.

Optimaliseer je prijsstelling

De makkelijkste manier om je omzet en winst te vergroten, is de prijs van je producten (en/of diensten) te verhogen. Maar levert dat wel het gewenste resultaat op, ook na verloop van tijd? De wereldwijd bekende Amerikaanse marketeer Philip Kotler heeft hele boeken aan de juiste prijsstelling gewijd. Hij stelt dat je prijsbeleid vijf doelen kan dienen: overleven, je winst maximaliseren, je marktaandeel maximaliseren, de markt afromen of je productkwaliteitverhouding optimaliseren.

Kies je prijsstrategie

Een eerste stap is goed naar de markt kijken. Hoe is de concurrentie, wat vragen andere aanbieders voor hetzelfde product en wat is jouw marktpositie? Heb je bijvoorbeeld een uniek product dat nu even helemaal hot is maar snel achterhaald zal zijn? Dan kan je ervoor kiezen om een hoge prijs te vragen. Zo maak je in korte tijd veel winst.

Wil je op langere termijn een stevige poot aan de grond krijgen en je marktaandeel vergroten, dan is een wat lagere prijs wellicht de beste strategie. Een kleine prijsverhoging kan dan weer bij grotere volumes een flink verschil maken, terwijl je klanten er weinig van merken.



Volg het prijseffect

Voor welke benadering je ook kiest, je moet weten of je aanpak het beoogde resultaat oplevert. Hoeveel producten heb je bij een bepaalde prijs verkocht? Hoe zit het met je kosten en je marge? Met de online boekhoudsoftware van tegenwoordig heb je snel antwoord op deze vragen. Je legt er eenvoudig de prijzen, verkopen en kosten van je producten in vast en tovert met een druk op de knop allerlei heldere overzichten en grafieken op je scherm.

Verbeter je resultaat

Je kan met online boekhoudsoftware bijvoorbeeld per product de omzet in de afgelopen periode zien. Hoe heb je het gedaan in vergelijking tot de periode ervoor: heeft die prijsverhoging of -verlaging die je onlangs hebt doorgevoerd effect gehad op je omzet? Zit je nog op target? Hoe ontwikkelt je marge zich: zijn er onvoorziene kosten geweest? En wat houdt je onder de streep over als je de kosten van je omzet aftrekt? De antwoorden op al dit soort vragen helpen jou om je prijsbeleid verder te verbeteren.



Manier 2. Verhoog je omzet

Natuurlijk zijn er meer manieren om je omzet en winst te verhogen dan je prijsstrategie. Je kan proberen meer te verkopen aan bestaande klanten, bijvoorbeeld aanvullende of duurdere producten - de zogenaamde 'cross- and upselling'.

Andere opties zijn:

- een nieuw product op de markt brengen of
- nieuwe klanten binnenhalen.



Zie wat klanten kopen

Online boekhoudsoftware kan je helpen om meer omzet uit je bestaande klanten te halen door ze beter te leren kennen. Je krijgt inzicht in wat ze nu kopen en wie het belangrijkst voor je zijn. Je kan bijvoorbeeld per klant bekijken wat die in een bepaalde periode of zelfs in de hele looptijd van je bedrijf heeft gekocht. Welke aanvullende of andere producten zou je bij deze klant onder de aandacht kunnen brengen?

Herken goede klanten

Uiteraard is het belangrijk te weten hoe interessant de klant in kwestie echt is voor je bedrijf. Met je boekhoudsoftware maak je eenvoudig inzichtelijk of je er wel genoeg aan verdient. Ook het betaalgedrag van de klant breng je snel in beeld: je ziet precies of en na hoeveel tijd je facturen worden betaald. Het lijkt misschien in eerste instantie onlogisch om afscheid te nemen van een klant die veel koopt, maar misschien laten de feiten wel zien dat het beter is voor je bedrijf.

Nog een cruciale vraag is, hoe het zit met het omzetaandeel van je klanten? Loop je eigenlijk niet te veel risico doordat enkele afnemers verantwoordelijk zijn voor een groot deel van je verkopen? Op basis van je cijfers kan je bijsturen waar nodig.

Bied tijdig nieuwe producten aan

Op tijd nieuwe of vervangende artikelen op de markt brengen wordt in sommige sectoren steeds belangrijker. De ontwikkelingen gaan zo snel dat de economische levensduur van producten afneemt. Ook dat is informatie die je eenvoudig uit je online boekhoudsoftware haalt. Je kan de verkopen per product door de tijd heen bekijken: als de omzet een dalende lijn dreigt in te zetten, is het moment aangebroken om met iets nieuws te komen. Want net als van klanten, moet je ook op tijd afscheid durven nemen van producten.

Haal nieuwe klanten binnen

Met het werven van nieuwe klanten kan je online boekhoudsoftware je niet direct helpen. Wat wel zoden aan de dijk zet, is de koppeling met software voor een crm-systeem (customer relationship management) of je webwinkel.

Door de gegevens uit de verschillende systemen te combineren, beschik je over belangrijke marketinginformatie om je bedrijf en je producten beter te profileren.

Deze informatie kan je ook helpen om meer waarde te creëren voor je klanten, bijvoorbeeld door je service te verbeteren. Hoe meer je van je klanten weet, hoe beter je ze immers kan bedienen. Ook zo kan je je omzet en je winst vergroten.

Manier 3. Verlaag je kosten

Dat je een hoge omzet hebt, betekent niet automatisch dat je onderneming het ook goed doet. Hoeveel je ook verkoopt, als je kosten de pan uit rijzen levert je bedrijf simpelweg onvoldoende op. Dat lijkt een open deur, maar je hebt met veel verschillende soorten kosten te maken. Sommige zijn niet direct inzichtelijk of eenvoudig toe te wijzen aan een product of bedrijfsactiviteit.



Kijk naar je kostensoorten

Naast de kosten voor je inkoop, heb je ook algemene kosten zoals personeels- en kantoorkosten. Sommige zijn vast, andere variëren. Je telefoonkosten zijn een goed voorbeeld van zulke variabele kosten. En wat doe je met kosten die je over een langere periode betaalt, zoals verzekeringspremies of abonnementen?

Houd ontwikkelingen in het oog

Je online boekhoudsoftware helpt jou om je kosten onder controle te houden en je winst te vergroten door je duidelijk inzicht te geven in je resultaten. Wat houd je over aan de verkoop van een bepaald product of over het totaal gezien? Je kan bijvoorbeeld in een simpele grafiek de ontwikkeling van je kosten in een bepaalde periode zien. Blijven ze op niveau, stijgen ze of hebben de maatregelen die je onlangs nam hun werk gedaan en is er sprake van een dalende lijn?

Wijs kosten juist toe

Door kosten automatisch toe te laten wijzen aan de periode waar ze bij horen, voorkom je een vertekend beeld van de situatie. Bijvoorbeeld de jaarlijkse verzekeringspremies die je altijd in januari betaalt, worden keurig per maand door je boekhoudsoftware verdeeld. Anders zou het misschien schrikken zijn, zo aan het begin van het jaar. Ook de afschrijvingen op je investeringen, zoals je bedrijfsauto's, computers of productiemachines worden door de software automatisch over het jaar verspreid.

Scherp je inkoop aan

Belangrijk is ook om kritisch naar de verschillende soorten kosten te kijken. Hoe zit het bijvoorbeeld met je inkoopkosten? Als die stelselmatig te hoog zijn, dan is het tijd om actie te ondernemen. Misschien is het een goed idee om opnieuw te onderhandelen met je leverancier, voor een andere leverancier met lagere prijzen te kiezen of je bij een inkoopcollectief aan te sluiten dat gunstige voorwaarden biedt.

Minimaliseer je voorraadkosten

Ook je voorraad kan een zware kostenpost zijn. De opslag zelf, de verzekering, de waarde-afname van je voorraad: alle voorraadkosten bij elkaar bedragen gemiddeld 25 procent van de totale kosten van de voorraad.

Heb je veel voorraad, dan kan dat bedrag dus behoorlijk oplopen. Met een helder beeld van je voorraadkosten biedt je online boekhoudsoftware je belangrijke inzichten. Je komt wellicht zelfs tot de conclusie dat het tijd wordt om de manier waarop je zaken doet te veranderen, bijvoorbeeld door je voorraad uit te besteden of te kiezen voor leveranciers die voorraad voor jou houden.

‘Een hoge omzet betekent niet altijd dat je er goed voorstaat.’



Ontdek Visma eAccounting

Visma eAccounting is een slimme oplossing voor online boekhouden, die je als ondernemer grip op je resultaten biedt. Je maakt heel gemakkelijk grafieken en overzichten die je in een oogopslag laten zien hoe je bedrijf het doet. Je weet precies wat je aan welke producten of klanten verdient en waar je grootste kosten of risico's zitten. Ook kan je eenvoudig met budgetten werken: zit je op schema of lopen de resultaten achter bij je verwachtingen? Zo ben je in staat tijdig de juiste beslissingen te nemen voor je bedrijf en je winst te vergroten.

Meer weten of gratis uitproberen? Ga naar: eaccounting.nl

Over Visma Software

Visma Software BV is een dochteronderneming van het Noorse Visma AS, marktleider in businesssoftware in Scandinavië. Visma Software helpt ondernemers vooruit met slimme cloudsoftware voor boekhouding, financiële-, groothandels- en projectadministratie en accountancy. Al meer dan 40.000 organisaties in het mkb, de grootzakelijke en semipublieke sector werken met onze software.

Visma Software BV

HJE Wenckebachweg 200
1096 AS AMSTERDAM
+31 (0)20 355 2999
vragen@visma.com



DISCLAIMER

De informatie in dit ebook is geen advies en mag niet als advies worden behandeld. Je mag niet vertrouwen op de informatie in het e-boek als alternatief voor juridisch OF financieel advies van een ter zake kundige professional. Als je specifieke vragen hebt over een dergelijke kwestie, dien je een geschikt gekwalificeerde professional te raadplegen. Ondanks dat dit e-book met zorg is samengesteld, zijn wij niet verantwoordelijk voor onjuistheden. Sommige informatie kan verouderd zijn. Check daarom altijd de website van de Belastingdienst voor de actuele informatie.