

ØKONOMI I SALG

HVA ER ØKONOMI?

Øko-, forstavelse som betegner hjem-, hjemme-, miljø-nomi, -lovgivning, -kunnskap

Økonomi, Kunnskap om hjemmet

HVORFOR ER DET VIKTIG?

Økonomi er en viktig forutsetning for egen utvikling og for å ta hensiktsmessige avgjørelser på en rekke områder i eget arbeids- og dagligliv.

Nøkkeltall:

- Turnover: Omsetning (med eller uten moms)
- Average ticket: Snittsum pr. kjøp (snikkjøp pr. kunde)
- Basket size: antall varer pr. kjøp
- Index: En indeks er i prinsippet bare en annen måte å vise prosentvis endring på. I stedet for å regne prosentvis vekst siden tidenes morgen, tar man heller utgangspunkt i et punkt midt i tidslinjen og regner seg opp og ned derfra. Dersom indekstallet er 120, betyr det at det har vært en oppgang på 20 prosent siden basisåret. Dersom tallet er lavere enn 100 har det vært en nedgang.
- Hitrater: Prosentuelt hvor mange av de besøkende som handler
Bruke Hitrater som KPI, sette mål – hvordan øke antall handlende kunder
- Topplinje : Omsetningen kontantsalg og fakturasalg
- Bunnlinje: Resultatet for bedriften etter at alle kostnader er trukket fra
- Brutto og netto: Begrepet brutto henviser til et beløp eller en annen verdi før fradrag. Motparten til brutto er netto, som betyr en sum eller en verdi etter avdrag. Begrepene brutto og netto blir ofte brukt i pengeverdenen, og for det meste innen handel, økonomi og andre nærliggende områder
- Marginer – dekningsbidrag – bruttofortjeneste: Hvor mye en tjener på varene. Dvs. Utsalgspris - innkjøpspris
- Likviditet: Bedriftens betalingsevne. Har en penger til å betale kostnader med
- Variable og faste kostnader: Faste kostnader er en kostnad som er fast eks.husleie, Variable kostnader er en kostnad som varierer. Eks. vareinnkjøp
- Kalkyle: Kalkyle er metoden bedriften bruker for å sette prisen på produktene sine.

Notater:

Excel:

[Dette er lenk til Excel filmer](#)

Obs!: Formler i Excel begynner alltid med et likhetstegn

Budsjett:

Et budsjett er en oppstilling av fremtidige kostnader og inntekter, innenfor et begrenset tidsperspektiv.

Vi kan si at det er et forventet regnskap for kommende periode. Du er pliktig å føre regnskap, men du er ikke pliktig å sette opp budsjett. Likevel – definisjonen gir på mange måter en indikasjon på hvor viktig budsjett faktisk er.

Hva kan vi egentlig bruke budsjettering til?

forstå den perioden vi går inn i. Her er alle bransjer ulike. Noen er mer forutsigbare enn andre og noen påvirkes mer av eksterne hendelser enn andre. Men det er ett fellestrekk: Uforutsette ting oppstår. Nettopp derfor er det så viktig å rydde litt i fremtiden. Budsjettet er et av de viktige elementene som gjør fremtiden noe mer forutsigbar. Budsjettet viser hva regnskapet vil være, gitt de forutsetningene vi har lagt til grunn.

Jobber du i en bransje som oppleve store svingninger og mange uforutsette hendelser

Da kan en jobbe med reviderte budsjetter. Alternativt kan det settes opp en modell som tar for seg svingninger, eksempel forskyvninger av høytider som påske, pinse, "tropesommer", ekstra lang og snøfylt vinter, kampanjer, store arrangementer i lokalmiljøet (eks. Sykkelevent, konserter o.l)

Videre bruker vi budsjettet til mer praktiske ting, men som like fullt er svært viktige:

Å sørge for at vi har penger på konto når regninger kommer, å oppdage, vurdere og kunne sette inn tiltak ved større avvik, og dokumentasjon overfor banker, investorer og andre forbindelser

Notater:

ØKONOMI I SALG

Kostander ved lønn:

Lønn: Fast lønn, timelønn og tariffønn avtale:

Tariff: En har timelønn etter en 6 trinns modell, som blir gåt ut fra alder, utdanning og erfaring.

UB tillegg (Ubekvemstillegg) tillegg en får på timelønnen etter viss klokkeslett på ukedager og i helgene – er kun lovfestet i tariffavtale og ikke lovfestet i arbeidsmiljøloven.

Arbeidsgiveravgift 14,1%

Arbeidsgiveravgiften betales av arbeidsgiver som en andel av arbeidstakers lønn. Differensiert arbeidsgiveravgift innebærer at satsene varierer etter hvor virksomheten er lokalisert. Satsene er lavere i distriktene enn i sentrale strøk. Landet er delt inn i sju ulike arbeidsgiveravgiftssoner (sone 1, 1a, 2, 3, 4, 4a og 5). Satsene varierer fra 14,1 pst. i sentrale strøk (sone 1) til 0 pst. i Finnmark og Nord-Troms (sone 5).

Pensjon OTP – tjenstepensjon 2,5 % minstekrav

Når bedriften har plikt til å ha tjenstepensjonsordning, skal alle arbeidstakere som har fylt 20 år og har en stillingsandel på 20 prosent eller mer, meldes inn med virkning fra første arbeidsdag. Obligatorisk tjenstepensjon også kjent som OTP er den minste pensjonssparingen en arbeidsgiver i privat sektor plikter å tilby sine ansatte. Minstekrav er 2 % av lønnsinntekten din, hvis du tjener over 1G. Med en obligatorisk tjenstepensjon sparer arbeidsgiver penger for deg. Pengene blir satt inn på en pensjonskonto med ditt navn. Dette er penger du først kan ta ut etter at du har fylt 62 år etter bestemte regler. Bytter du jobb får du med deg et bevis på denne sparingen har funnet sted – det heter [pensjonskapitalbevis](#).

Forsikring (alle skal være i en felles forsikring for arbeidsplassen)

Sykelønn (ekstra lønnsutbetaling ved sykdoms erstatningstimer, ved høyere lønn enn 7G, blir lønnskostnadene høyere for arbeidsgiver ved sykdom dersom de betaler ut lønn under sykdomsperioden)

Feriepenger

Ekstra:

Ved reise: diett, kjøregodtgjørelse

Noen får dekket mobil og internett kostander (ansatt skatter da av dette)

Personalkjøp kan trekkes av lønnen

Notater:

Hvilke kostander kan du påvirke i bedriften?

ØKONOMI I SALG

Nøkkeltall i resultatrapport:

Bruttofortjeneste (%)

Definisjon: Salgsinntekter eksklusive varekostnader i prosent av salgsinntekter.

Formel: $\text{Bruttofortjeneste} / \text{Salgsinntekter} * 100$

Tolkning: Nøkkeltallet benyttes av handelsvirksomheter og viser prosentvis overskudd av salgsinntekter fratrukket varekostnader.

Anbefalt bruttofortjeneste varierer mye mellom ulike bransjer avhengig av størrelse og prisnivå

Bruttofortjeneste (TNOK)

Definisjon: Salgsinntekter eksklusive varekostnader

Formel: $\text{Salgsinntekter} - \text{Varekostnader}$

Tolkning: Nøkkeltallet er forskjellen mellom innkjøpspris og utsalgspris, og viser dermed hvor mye man tjener på en vare. Både inntekter og kostnader fratrekkes mva. Bruttofortjeneste fyller samme rolle i varehandel som dekningsbidrag i produksjonsvirksomheter

Lønnskostnader i % av salgsinntekter

Definisjon: Lønnskostnader i % av salgsinntekter

Formel: $\text{Lønnskostnader} / \text{Salgsinntekter} * 100$

Tolkning: Dette nøkkeltallet hjelper deg med å få oversikt over utviklingen av lønnskostnader i forhold til salgsinntekter. Nøkkeltallet indikerer hvor arbeidskrevende virksomheten er, og dermed hvor følsom virksomheten er for endringer i lønnsnivå og arbeidsgiveravgift. Dette er interessant når man sammenligner virksomheten over tid. En arbeidskrevende virksomhet vil ha en høy verdi for dette nøkkeltallet

Varelagerets omløpshastighet

Definisjon: Et mål på hvor mange ganger bedriftens varebeholdning omsettes i løpet av perioden.

Formel: $\text{Vareforbruk} / \text{Gjennomsnittlig varelager}$

Gjennomsnittlig varelager: $(\text{Varelager IB} + \text{Varelager UB}) / 2$

Tolkning: Nøkkeltallet viser hvor ofte varelageret byttes ut i løpet av perioden. Omløpshastigheten på varelageret er bransjeavhengig og det er derfor vanskelig å anslå hva en normalverdi bør være. Lav omløpshastighet indikerer høy kapitalbinding i varelageret, mens høy omløpshastighet indikerer lav kapitalbinding

Resultatmargin i %

Definisjon: Netto overskudd eller underskudd i perioden før skatt i prosent av driftsinntekter.

Formel: $\text{Netto overskudd eller underskudd i perioden før skatt} / \text{Driftsinntekter} * 100$

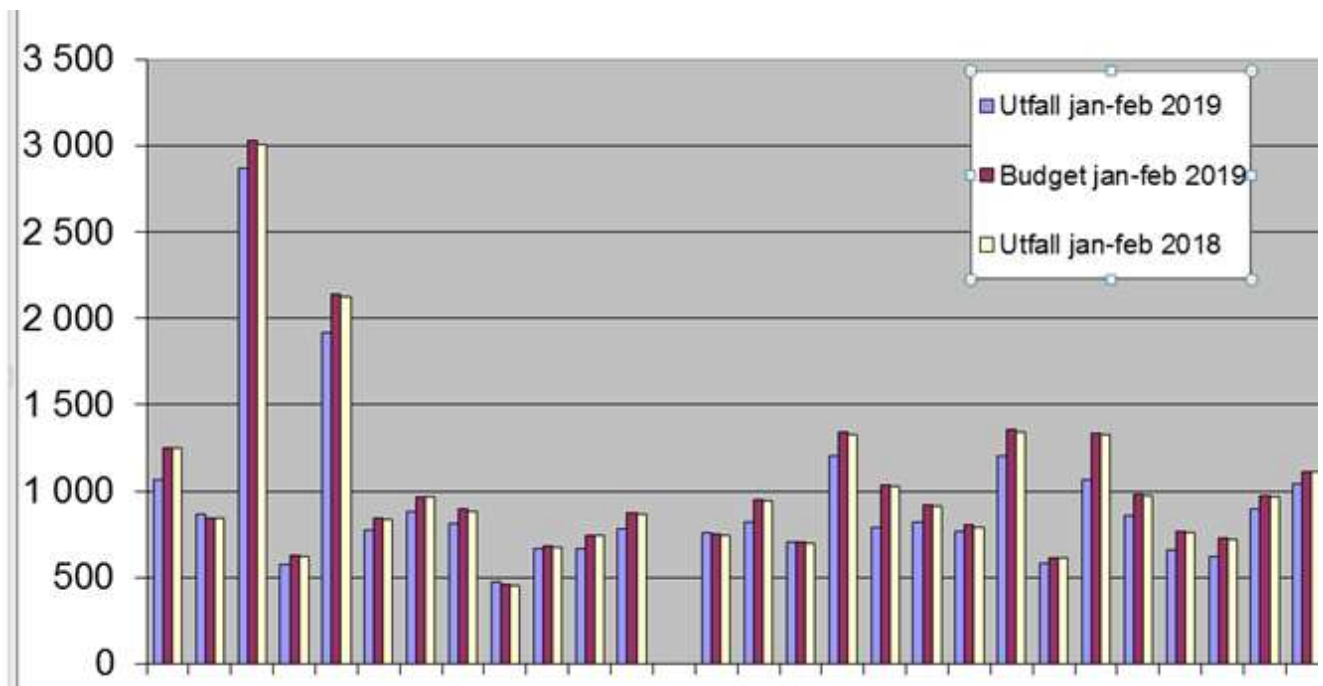
Notater:

ØKONOMI I SALG

Tolkning: Nøkkeltallet er en viktig måling for servicebedrifter. Resultatmarginen hensyntar også finansinntekter og -kostnader, i motsetning til driftsmarginen. Dette nøkkeltallet er veldig nyttig når du ønsker å sammenligne med andre selskaper. Etersom rentekostnaden her er hensyntatt, trenger du ikke å vurdere om de andre selskapene har finansiert lokaler og utstyr på forskjellige måter

Diagram:

Diagrammer gir oss muligheten til å få resultatene frem visuelt. Det er for mange lettere å få et overblikk, enn store tallrekker. Gjerne ved fremføring av resultater gir diagrammer for dem som ser på presentasjonene et raskere overblikk.



Notater:

- Hva kan vi lese ut av diagrammet?
- Hvilken avdeling har størst omsetning?
- Hvilken har lavest omsetning?
- Hvor er de fleste avdelinger plassert i forhold til omsetning?
- Hvor mange avdelinger har klart budsjettet for perioden?

ØKONOMI I SALG

Prosent:

Del av 100

Én del – én hundredel – én prosent – 1%

Alt av noe = 100%

Vi bruker denne formelen for å regne ut %

$$\frac{\text{Antall du skal finne \% på}}{\text{Total du skal finne \% av}} \times 100 = \%$$

Utrekning ny – og førpris:

For å finne ut hva 100 % er av et beløp, **ganger** en alltid med 1,00.

Skal en legge til en prosentsats eller trekke fra en prosentsats, tar en utgangspunkt i 1,00 for å finne ut hvilket nytt tall en skal **gange** med.

NY pris = Gange *

Førpris = dele /

Skatter og avgifter:

Merverdiavgift – MVA / mva – også kjent som **moms**

En avgift bedriften betaler til staten når de selger/kjøper varer og tjenester. Dette kaller vi

Utgående merverdiavgift - selger varer/tjenester

Inngående merverdiavgift - kjøper varer/tjenester

Utrekning av MVA:

Legge til mva på et produkt/ en pris/ en regning **x 1,25**

Trekke fra mva på et produkt/ en pris/ en regning **: 1,25**

Fortjeneste:

Hvor mye en bedrift tjener på å selge en vare eller tjeneste finner en ved å regne ut bruttfortjenesten.

Utpris – Innpris = Bruttfortjeneste

Momsen er statens penger derfor må mva trekkes ut når vi skal regne fortjeneste. Regnskap er derfor alltid **uten mva!**

Regnskap:

Regnskap er en systematisk registrering over inntekter, kostnader, eiendeler og gjeld. Regnskapet er et hjelpemiddel for å vurdere den økonomiske stillingen til en virksomhet.

Notater:

SVINN

Svinn vil si at noe minker.

I salgsforbindelse betyr svinn at omsetningen til bedriften minker

Synlig svinn – kontrollert, det vi gjør med vilje.

Skadede varer som selges til redusert pris eller produkter som kastes fører til at omsetningen minker.

Det synlige svinn kan vi kontrollere.

Usynlig svinn – ukontrollert (tyveri, feilslag i kasse o.l.) Det usynlige svinn er ikke kontrollert, og er det som skjer uten at vi er klar over det.

Svinn blant ansatte og tyveri er eksempler på usynlig svinn.

Svinn i alle ledd:

Bestilling

Pakking leverandør

Transport fra leverandør til bedrift

Mottak av artikler bedrift

Pakking på lager til butikk

Transport til butikk

Mottak i butikk

Utpakking

Salget

I kassa

Rutiner for varepåfylling – orden på lager

Hvilket svinn står de ansatte for?

Stjeler (utgåtte) varer

Stjeler ideer

Forteller om markedshemmeligheter

Misbruker personalrabatter

Overbruk av forbruksvarer

Unødvendig slitasje på inventar

Hvordan begrense svinn fra kunder:

- Møt blikket og hils på kunder. Vær serviceminded, det forhindrer også tyveri!
- Bli sett – gjør deg synlig
- Se kunden
- Jobb rundt mistenkelige kunder.
- Sikre arbeidsplassen og varene. Vær offensiv.
- Oversiktlig butikk
- Synlig sikkerhetssystemer
- Beskytt høyverdi produkter

Møt blikket og hils på kunder!

Notater:

Hvilke typer svinn finnes i din bedrift?

Hvordan kan jeg være med til å minske svinn på arbeidsplassen?

Hva gjør dere i din bedrift for å forhindre svinn?

Slik oppdager du tyven:

Det er ikke bare ærlige mennesker i butikken. I julestria er butikken ofte fullere og det blir enklere for tyven å forsvinne i mengden. Her er noen metoder og triks som den klassiske tyven benytter seg av.

Det er forskjellig hvordan tyver stjeler, noen stjeler alene, mens andre stjeler i grupper. Fellesnevneren er ofte at tyvene helst vil være i fred når de stjeler og at de ofte går til et rolig sted i butikken. Når de stjeler i grupper kan det være at en person avleder ansatte og en annen stjeler, sier Rune Dønåsen, leder for kontrollavdelingen.

De fleste butikkytver er redde for å bli avslørt og det kan synes på kroppspråket. Det kan være at de beveger blikket unaturlig mye og at de følger mer med på ansatte og kunder enn på varene. De bryter ofte den vanlige kundestrømmen og kan ha unormal rask eller langsom gange, sier Dønåsen. Vær oppmerksom på dette

Tyver som jobber i grupper splitter seg gjerne når de kommer inn i butikken, slik at en annen får stjålet i fred. Med forskjellige roller kan en søke ansatte oppmerksomhet, holde utkikk, eller åpne inngangsporten slik at tyven kan gå ut ubemerket. Andre typiske måter å jobbe i gruppe på er at en person går inn, gjemmer varer på et rolig sted, før en annen person kommer og stjeler de varene. Varene blir som regel puttet innenfor klær, veske eller i sekk. Vær derfor oppmerksom på personer som kommer inn med store sekker, bager eller vesker. Noen benytter også barnevognen til å gjemme varer i, og ofte brukes den som handlekurv. Det er lett å legge varer på kalesjen for så å lukke den igjen med varene i.

Dersom du har prøverom i butikken bør du være oppmerksom på antall varer som blir med inn i prøverommet og antall varer som blir med ut. Tøm prøverommene jevnlig slik at man lett kan se om varene ble lagt igjen i prøverommet eller om personen har stjålet.

Triks og metoder tyven benytter seg av

Den beste måten å forhindre tyveri på er ved å lære opp ansatte på hva de skal være oppmerksomme på. Gi alle kunder som kommer inn i butikken oppmerksomhet. Det kan være så enkelt som å hilse på og spørre om kunden trenger noe. Tyven ønsker ikke å bli oppdaget og kan derfor trekke seg når de føler seg sett.

Likevel er det alltid noen som stjeler. Det kan være vanskelig å oppdage en tyv, men det er noen typiske triks de benytter seg av.

Toalettpapirtrikset

Enkelte tyver lager seg ofte et "rede" i handlevognen/kurven. De gjemmer attraktive varer under varer av lavere verdi, og ofte flate produkter som dekker godt over, som for eksempel en pakke med toalettpapir.

Emballasjetrikset

Får å få en vare til en billigere penge bytter de emballasje. Det som forekommer mye i dagligvareforretningene er at de tar et dyrt brød og legger det i en brødpose til et billigere brød. I sportsforretningene legger de dyre sko over i billigere skoer og i elektrokjedene bytter de alle slags varer.

Kvitteringstriks

Butikktyven finner en kvittering i butikken, eller har kvittering på vare de har handlet tidligere. Tyven tar med seg kvitteringen inn i butikken, henter varen som står på kvitteringen og går ut med den uten å betale. Om de blir stoppet så viser de frem kvitteringen de har.

Byttetriksset

Personen går inn i butikken, henter seg varer og går til kassen for å få byttet den. Målet er å få penger for varen. Vær ekstra oppmerksom på dette i tiden etter jul når det er mange som bytter varer.

Veksletriksset – vil veksle penger, og gjør en forvirret med å si for eksempel. Vil bytte til 200 lapper, deretter ombestemmer seg og vil bytte til hundrelapper, mens denne byttingen pågår blir det mye frem og tilbake og til slutt har tyven klart å få mer penger av deg enn det du skulle ha vekslet. (ikke fra kildehenvisningen)

Aluminiumstriksset

Personen syr aluminiumsfolie inn i en bag og bruker den til å legge varer med alarmer i. På den måten blokkeres signalene fra alarmer til alarmstengslene. En slik bag kalles for preparert bag og benyttes ofte av vinningskriminelle.