



Analiza rentowności produktów i klientów.



STUDIUM
Business Consultants

Szanowni Państwo,

Świadczymy usługi dla MSP związane m.in. analizą stosowanego przez nie rachunku kosztów oraz możliwości jego wykorzystania do pomiaru rentowności produktów i klientów.

Według Roberta Kaplana z Harvard Business School „20% najbardziej dochodowych klientów generuje zyski na poziomie 150-300% całkowitych zysków. Około 70% klientów nie przynosi zysków ani strat (BEP), a 10% klientów generuje straty na poziomie 50-200% całkowitych zysków, zmniejszając tym samym zyski firmy do 100%” (krzywa wieloryba).

Przedmiotem usługi jest raport z przeglądu obecnego rachunku kosztów wraz ze wnioskami w kierunku jego modyfikacji lub zmiany wraz z usługą szkolenia „Pomiar rentowności klientów” (szczegóły na stronie internetowej). Jednocześnie, ze względu na wielkość firmy lub jej specyfikację produkcji, wdrożenie nowoczesnego rachunku kosztów może nie być opłacalne ze względu na wysokie koszty jego wdrożenia i utrzymania. Wówczas należy dokonać modyfikacji obecnego rachunku kosztów w celu umożliwienia przeprowadzenia analiz rentowności produktów i klientów.

Koszt usługi jest do ustalenia i jest uzależniony od zakresu prac.

W przypadku zainteresowania usługą proszę o kontakt mailowy lub telefoniczny.

Zapraszamy na naszą stronę internetową: www.studium-bc.pl, na której podane są informacje o innych naszych usługach.

z poważaniem,

Krzysztof Krzywdziński

Właściciel

Członek ACCA



1. Przesłanki do modyfikacji lub zmiany obecnego rachunku kosztów

- Moje koszty pośrednie stale rosną.
- Mam coraz większe portfolio produktów.
- Nie wiem, czy mam właściwe klucze rozliczeniowe pośrednich kosztów produkcyjnych oraz kosztów usług pomocniczych.
- Sprzedaż rośnie, a zyski spadają.
- Nie wiem, ile zarabiam na poszczególnych produktach.
- Nie wiem, jakie koszty bezpośrednie i pośrednie przypisano produktom, klientom, kanałom dystrybucji.
- Nie wiem, którzy klienci są zyskowi, a którzy nie są.
- Nie wiem, które koszty są stałe, a które zmienne.
- Nie wiem, jaki mam stopień wykorzystanie zdolności produkcyjnych i jaki jest tego wpływ na koszty produktów.
- Czy klient jest nierentowny czy też kupowany przez niego produkt jest nierentowny?



2. Modyfikacja lub zmiana rachunku kosztów

2.1 Korzyści

- Właściwa kalkulacja rentowności produktów i klientów.
- Właściwe decyzje cenowe.
- Właściwe decyzje inwestycyjne.
- Możliwość optymalizacji procesów.
- Wiarygodny system raportowania zarządczego.
- Właściwy system motywacyjny.



2.2 Problemy

- Często modyfikacja lub zmiana rachunku kosztów oznacza większe koszty firmy i zmiany organizacyjne.
- Im bardziej zaawansowany rachunek kosztów, np. Rachunek kosztów działań sterowany czasem (Time Driven Activity Based Costing), tym większy koszt jego wdrożenia i konieczne większe zmiany organizacyjne w firmie.
- Koszty utrzymania zaawansowanego rachunku kosztów są wysokie.
- Niewłaściwy wybór rachunku kosztów może prowadzić do jego porzucenia w przyszłości (co często zdarza się).



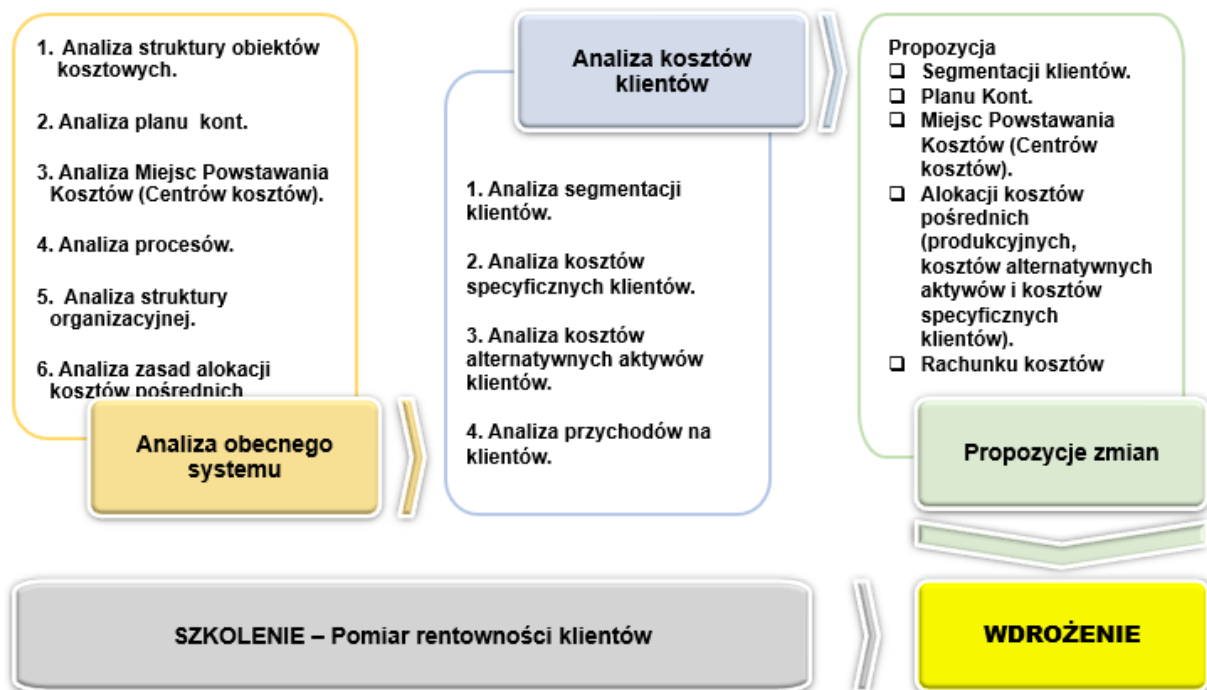
2.3 Rozwiązanie



- Dopasować rachunek kosztów do rodzaju i wielkości firmy.
- Zasadniczo małe i średnie firmy nie są w stanie wdrożyć i utrzymać zaawansowanego rachunku kosztów, np. Rachunek kosztów działań sterowany czasem (Time Driven Activity Based Costing).

Właściwy rachunek kosztów to gwarancja rentowności firmy.

3. Zakres analizy systemu kalkulacji rentowności produktów i klientów



4. Rozliczenie – do uzgodnienia

- ryczałt,
- stawka godzinowa

