

Ključ za uspješno poslovanje



Autor:
Jelica Popić, dr. med.,
ravnateljica Učilišta Lovran – medical wellness akademije, www.uciliste-lovran.hr



Ključni koraci u izradi godišnjeg plana prihoda i troškova



Svaka dobro vođena organizacija, uključujući i wellness centre,

kozmetičke salone i slične uslužne obre, prepoznaje važnost efikasnog upravljanja financijama kao ključnog elementa za dugoročni uspjeh.

Upravljanje financijama je ključna zadaća za wellness menadžere, voditelje kozmetičkih salona i poduzetnike u uslužnim zanimanjima. Upravljanje financijama u wellness i kozmetičkoj industriji zahtijeva planiranje i preciznu analizu. Izrada godišnjeg plana prihoda i troškova te praćenje operativnog financijskog plana omogućuju vam bolju kontrolu nad poslovanjem, pravovremeno reagiranje na promjene i postizanje zacrtanih ciljeva. Kombinirajući ove korake sa stručnim upravljanjem, vaš wellness centar, kozmetički salon, salon za masažu, fitness centar može ostvariti uspješne rezultate u današnjem konkurentskom okruženju. Saznajte ključne korake u procesu izrade godišnjeg plana prihoda i troškova te kako operativni poslovni plan pomaže upravljanju...

Analiza rezultata i postavljanje ciljeva

Prije svega, osvrnite se na ostvarene rezultate u proteklim godinama, kako biste dobili jasnu sliku o trenutačnom stanju. Identificirajte pozitivne i negativne aspekte te razloge za odstupanja od prethodnih planova. Na temelju ovih saznanja, postavite realne i ambiciozne ciljeve za sljedeću godinu, kao što su rast prihoda od usluga ili smanjenje troškova.

1. Definiranje poslovnih kapaciteta

Određivanje poslovnih kapaciteta ključno je za planiranje. Razmislite o asortimanu usluga, cjenovnoj politici, broju i vrsti djelatnika te kapacitetima u prostoru (sobe za masažu, kozmetiku, wellness oazu, dvorana za rekreaciju i grupne treninge...). Utvrdite koliko usluga možete pružiti dnevno i mjesечно, uzimajući u obzir radno vrijeme, trajanje usluga i broj zaposlenih terapeuta.

2. Razrada prihoda

Razmislite o različitim izvorima prihoda vašeg wellness centra. To mogu biti prihodi od usluga, ulaznica, pretplata, radionica i prodaje proizvoda. Planirajte prihode po mjesecima i razmotrite sezonalne varijacije te posebne događaje koji bi mogli utjecati na prihode.

3. Analiza troškova

Detaljno identificirajte sve troškove koji su povezani s vašim

poslovanjem. To uključuje nabavnu vrijednost proizvoda, materijale za usluge, plaće, najam, režijske troškove, marketing, kredite i ostalo. Obratite posebnu pažnju na troškove koji se javljaju redovito i one koji se javljaju povremeno.

4. Izrada operativnog financijskog plana

Na temelju analize prihoda i troškova, izradite operativni financijski plan za buduću godinu. Ovaj plan obuhvaća detaljne projekcije prihoda i rashoda po kvartalima i mjesечно. Osim toga, predstavlja projekciju novčanih tokova, ukazujući na priljeve i odljeve novca tijekom godine.

5. Praćenje i kontrola

Ključni dio upravljanja financijama je redovito praćenje i usporedba stvarnih rezultata s projektiranim. Na kvartalnoj i mjesечноj razini, usporedite ostvarene prihode i troškove s planiranim te identificirajte odstupanja.

Ako se pojave negativna odstupanja, prilagodite planove kako biste usmjerili poslovanje prema zadanim ciljevima.

Uspješan voditelj wellnessa ili kozmetičkog salona

Glavna funkcija uspješnog wellness menadžera i voditelja kozmetičkog salona je upravljanje financijama.

Osim definiranja poslovne strategije, upravljanja osobljem, planiranja marketinga i promocije te praćenja zadovoljstva klijenata, ključni naglasak je na strateškom pristupu, preciznom planiranju i redovitom praćenju financijskih aspekata kako bi se osigurala održiva profitabilnost i postizanje poslovnih ciljeva.

Održavanje ravnoteže u svim financijskim aspektima predstavlja temelj dugoročnog uspjeha i očuvanje konkurenčke prednosti u wellness industriji i kozmetičkim salonima.

Steknite menadžerska i poduzetnička znanja i vještine

WELLNESS MENADŽER / VODITELJ

- razvoj karijere na poziciju menadžera / voditelja
- menadžerska znanja i vještine za uspješno vođenje
- poduzetnička znanja i vještine za uspješno otvaranje vlastitog centra, kozmetičkog ili beauty salona, salona za masažu, fitness centra

info@uciliste-lovran.hr