



GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



GESTIONE

Ricarico e Margine in Gelateria

3 dicembre 2015

f Share

🐦 Tweet

G Plus

In un precedente articolo avevamo analizzato l'importanza del [Conto economico in gelateria](#) al fine di valutare l'andamento del business e produrre nuove ed efficaci strategie per una sana e robusta crescita dell'attività.

Oggi invece approfondiremo due concetti che spesso generano confusione in gelateria: il RICARICO ed il MARGINE.

I due termini ovviamente non hanno il solito significato, ma entrambi sono fondamentali al fine di determinare i corretti prezzi di vendita.

E' necessario dunque fare chiarezza sull'argomento e comprendere a fondo il concetto.

RICARICO

Il ricarico in gelateria, di qualsivoglia articolo vogliamo parlare (cono, coppetta, semifreddi, asporto, etc) è l'incidenza della differenza tra costo di produzione ed il prezzo di vendita, riferito al costo.

Facciamo un esempio pratico:

Costo 1 kg di gelato € 3,50 (compreso materie prime ed accessori vari)

Prezzo di vendita € 16,00 al kg

Differenza = € 12,50

RICARICO = $(12,50 : 3,50) \times 100 = 357 \%$

In questo caso quindi abbiamo caricato un 357% per arrivare al prezzo di vendita

Vuoi scoprire i SEGRETI che condivido <<solo>> con i miei allievi in AULA?

Verifica le date programmate dei miei CORSI

MARGINE

Il margine in gelateria invece è sempre la differenza tra costo e vendita, riferita però al prezzo di vendita.

Ecco di nuovo un esempio pratico:

Costo 1 kg di gelato € 3,50 (compreso materie prime ed accessori vari)

Prezzo di vendita € 16,00 al kg

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX



Inserisci i tuoi dati e
scarica subito



Nome

inserisci il tuo nome

Email

inserisci la tua migliore email

Privacy Policy

Clickando sul pulsante, dichiaro di consentire il trattamento dei dati personali ai sensi dell' art.7 del D.Lgs. 196/2003.

Voglio Scaricarlo ORA!

SEGUIMI SU FACEBOOK



Giacomo Tonelli Busin...

Like Page 916 likes

Be the first of your friends to like this



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

Differenza = € 12,50

MARGINE = (12,50 : 16,00) x 100 = 75 %

Ovviamente entrambi i valori crescono avendo prezzi di vendita via via più elevati, ma lo stesso avviene se riesco ad abbattere il costo unitario del prodotto.

Questo testimonia l'importanza di poter acquistare materie prime di qualità, al miglior prezzo possibile ed anche riflettere sul giusto prezzo di vendita dei prodotti.

La differenza tra il fatturato effettuato (al netto dell'Iva, che è solo un tributo da incassare e versare allo stato) ed il costo delle merci vendute (gelato + altri prodotti di contorno in assortimento) rappresenta il tuo MARGINE LORDO.

Il costo, chiamato COSTO DEL VENDUTO, in gelateria è calcolato sommando il costo di acquisto delle materie prime + costo del packaging necessario per la distribuzione alla propria clientela.

Il margine lordo del tuo conto economico ha un'importanza rilevante ai fini del risultato finale, in quanto deve riuscire a contenere tutte le spese di gestione della tua attività affinché tu possa realizzare il famoso "punto di pareggio" o "break-even point".

Ricorda però che il tuo obiettivo è di generare utile, pertanto il tuo margine dovrà essere superiore alle tue spese!

Più alto è il tuo margine lordo, più disponibilità economica avrai da destinare a spese variabili, quali ad esempio le spese di marketing e pubblicità, mentre non potrai sottrarti dal pagare l'affitto del negozio, lo stipendio ai dipendenti e la bolletta della luce.

Quindi ricapitolando:

il valore delle vendite è la prima voce del conto economico (al netto dell'Iva), al quale va sottratto il valore del costo del venduto (la somma dei costi legati ai prodotti venduti). Si ottiene così il margine lordo.

Sottraendo dal margine lordo tutte le spese gestionali del negozio ottieni il tuo profitto (o la tua perdita).

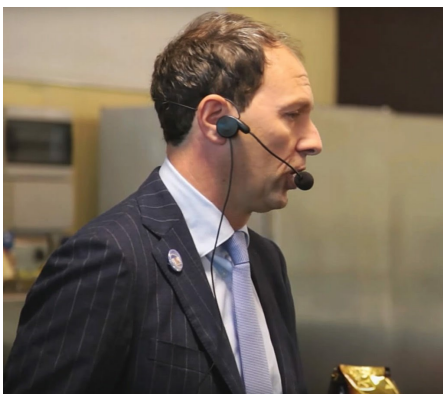
Questo approfondimento è utile per farti comprendere l'importanza di determinare in modo corretto il prezzo di vendita dei tuoi prodotti.

E' importante anche che tu abbia un dettaglio di tutte le tue spese operative e che tu sappia quanto margine o ricarico ti serve perché tali spese siano totalmente coperte.

Come sempre, se questo articolo è stato di tuo gradimento, ti chiedo cortesemente di condividerlo con i tuoi amici e lasciare un commento qua sotto.

L'obiettivo di questo blog è affrontare le tante tematiche del mondo della gelateria artigianale ma soprattutto approfondire tutte le idee utili che aiutino la crescita del settore con il prezioso contributo di ogni singolo lettore.

Giacomo Tonelli - Business Coach



Aiuto i GELATIERI ITALIANI a migliorare il proprio Business attraverso:

- 1) *Con il Metodo numero UNO per Acquisire nuova clientela.*
- 2) *Ottimizzare le Vendite in Gelateria e facendo crescere lo Scontrino Medio.*
- 3) *Creazione di un piano di Fidelizzazione infallibile.*
- 4) *Analizzando il mercato, la tua concorrenza ed attuando una Strategia efficace.*
- 5) *Scoprendo le Soluzioni più incisive per superare i 4 Ostacoli Comuni.*
- 6) *Comprendendo e gestendo i numeri che contano della tua attività.*
- 7) *Conosco le 10 tecniche di emergenza che ti faranno aumentare da subito gli incassi.*

Voglio partecipare al tuo corso Live
"SISTEMA GELATERIA VINCENTE"



6 Comments



YOU MIGHT ALSO LIKE

[Controllo di gestione: anche in gelateria diventa indispensabile](#)

20 settembre 2015



Gli elementi del controllo di gestione

19 maggio 2017



Il conto economico in gelateria

14 luglio 2015

Gelato Coaching

Copyright 2017 - All Rights Reserved.

GELATO COACHING

LATEST POSTS

CATEGORIE ARTICOLI DAL BLOG

PAGINE UTILI

giacomo@gelatocoaching.it

P.Iva 01680110499

SEDE LEGALE

Latte & Co. Srl

Piazza del Municipio, 32

57123 - Livorno

Chiama Giacomo

al **+3939335428764**



Sei un Gelatiere o un Imprenditore?

12 novembre 2017



COME far crescere gli UTILI in Gelateria

1 ottobre 2017



Come Incrementare gli Incassi in Gelateria

17 settembre 2017

Gestione (12)

Marketing (13)

Vendite (4)

Blog

Consulenza

Contatti

Home

Privacy e Cookie Policy

Testimonianze

Videointervista Ciro Gelato Artist

SISTEMA GELATERIA VINCENTE TOUR 2017

Scopri il Tour 2017