Promozioni al ristorante: calcolare quanto resta prima di fare uno sconto

Prima di compilare

Scopo

Confronta contributo della fascia con e senza promozione. Non calcola utile netto, imposte o domanda futura.

File

Scenari contiene tre casi simulati modificabili. Il tuo caso contiene input vuoti da compilare. Conserva una copia originale.

Input

Compila celle etichettate INPUT, righe 4:15. Numeri obbligatori, anche zero se la voce è verificata assente. Non scrivere nei risultati.

IVA

Ricavi netti IVA e costi su base contabile coerente. Nessuna aliquota suggerita: verifica i dati con amministrazione.

Sconto

Usa 20% oppure 0,20. L'input 20 equivale al 2000% ed è rifiutato. Per alternativa senza sconto usa 0.

Costi

Commissione promozione è un importo a coperto, da contratto. Non includerla anche nel costo variabile promozionale. Voci ordinarie in costo ordinario.

Capacità

Modello dà precedenza ai coperti ordinari. La domanda incrementale è limitata ai posti rimanenti; gli aderenti già attesi sono dentro il baseline.

Scatto

Costo aggiuntivo scatta solo quando coperti totali > soglia. La soglia deve essere almeno i coperti ordinari. Per nessuno scatto: costo 0, soglia = capacità.

Limiti

Un solo scatto di costo. Non modella clienti ordinari esclusi, tempi/turni cambiati o spostamenti di visite fra giorni; analizzali separatamente.

Risultato

Leggi differenza contributo (riga 31), domanda non servibile e avvisi. Una differenza positiva non è una garanzia né utile netto.

Errori

Lo stato sospende i risultati se mancano input o se limiti/conteggi sono incoerenti. Usa persone intere; non dividere per un denominatore nullo.

Caso prudente

8 nuovi coperti: differenza −60 euro. Caso base: 18 nuovi e +40 euro. Caso alto: 35 richiesti, 30 serviti e +80 euro.

Costi comuni

Costi fissi invariati si compensano nel confronto. Il lavoro aggiuntivo deve essere incluso una volta, nei costi campagna o nel costo a scatto.

Assunzioni

Annota nelle righe note del tuo caso origine delle stime, fascia osservata, responsabile e data di riesame.

Ricalcolo

Apri con calcolo automatico attivo in Excel o altro programma compatibile. Le formule rimangono visibili e modificabili; evita modifiche accidentali.

Fonte metodo

ACCA: https://www.accaglobal.com/gb/en/student/exam-support-resources/fundamentals-exams-study-resources/f5/technical-articles/CVP-analysis.html

Dati

Tutti i numeri del foglio Scenari sono simulati. Casi e formule sono anche nei file CR006-esempi.csv e CR006-formule.json.

Il tuo caso

Compila i dati della stessa fascia e mantieni una base IVA coerente. Il PDF è una scheda di lavoro; per ricalcolare usa il file Excel.

Campo e unità	Istruzione	Il tuo dato
Prezzo ordinario netto euro/coperto	Input. Ricavo netto IVA della proposta confrontata, positivo.	
Sconto quota da 0 a 1	Input. 20% si inserisce come 20% o 0,20; zero per nessuno sconto.	
Costo variabile ordinario euro/coperto	Input. Include tutte le voci ordinarie pertinenti, commissioni ordinarie comprese.	
Costo variabile promozione euro/coperto	Input. Comprende omaggio e consumi previsti, esclusa la commissione della riga seguente.	
Commissione promozione euro/coperto	Input. Importo da contratto, convertito a coperto; non sommare due volte.	
Coperti attesi senza promozione persone intere	Input. Scenario di riferimento della stessa fascia.	
Già attesi che aderiscono persone intere	Input. Sottoinsieme dei coperti ordinari; non sono visite aggiuntive.	
Nuovi coperti richiesti persone intere	Input. Domanda incrementale stimata, prima del limite di capacità.	
Capacità sostenibile persone intere	Input. Almeno pari ai coperti ordinari; priorità alla domanda ordinaria.	
Costi aggiuntivi campagna euro per fascia	Input. Non comprendono voci già conteggiate per coperto.	
Soglia del costo aggiuntivo persone intere	Input. Il costo scatta sopra questa soglia, che deve essere almeno pari ai coperti ordinari. Per disattivare lo scatto, imposta la soglia pari alla capacità e il costo oltre soglia a zero.	

Campo e unità	Istruzione	Il tuo dato
Costo oltre soglia euro per fascia	Input. Un solo scatto; valuta separatamente altri intervalli o costi.	

Note: fascia, origine stime, responsabile

Alternativa senza sconto e prossima verifica

Tre esempi simulati

Campo	Prudente	Base	Alto
Prezzo ordinario netto EUR	30	30	30
Sconto	0.2	0.2	0.2
Costo variabile ordinario EUR	12	12	12
Costo variabile promo EUR	13	13	13
Commissione promo EUR	1	1	1
Coperti ordinari	20	20	20
Aderenti già attesi	10	10	10
Nuova domanda	8	18	35
Capacità	50	50	50
Costi campagna EUR	60	60	60
Soglia coperti	40	40	40
Costo scatto EUR	80	80	80
Prezzo promo	24.0	24.0	24.0
Contributo unitario promo	10.0	10.0	10.0
Nuovi serviti	8	18	30
Non servibili	0	0	5
Coperti totali	28	38	50
Costo scatto	0	0	80

Campo	Prudente	Base	Alto
Contributo senza	360	360	360
Contributo con	300.0	400.0	440.0
Differenza contributo	-60.0	40.0	80.0

Lettura degli esempi

Prudente	Base	Alto
DIFFERENZA NEGATIVA	LEGGI ANCHE COSTI E CARICO DEL SERVIZIO	CAPACITA SATURA: DOMANDA LIMITATA

Appendice: formule originali

Prezzo promo

Prezzo ordinario netto × (1 - Sconto)

Contributo ordinario unitario

Prezzo ordinario netto - Costo variabile ordinario

Contributo promo unitario

Prezzo promo - Costo variabile promozione - Commissione promozione

Capacità residua

Capacità sostenibile - Coperti attesi senza promozione

Nuovi serviti

minimo(Nuovi coperti richiesti, Capacità residua)

Nuovi non servibili

Nuovi coperti richiesti - Nuovi serviti

Coperti totali

Coperti attesi senza promozione + Nuovi serviti

Aderenti totali

Già attesi che aderiscono + Nuovi serviti

Differenza su già attesi

Già attesi che aderiscono × (Contributo ordinario unitario - Contributo promo unitario)

Costo scatto attivato

Costo oltre soglia se Coperti totali > Soglia del costo aggiuntivo altrimenti 0

Contributo senza

Coperti attesi senza promozione × Contributo ordinario unitario

Contributo con

(Coperti attesi senza promozione-Già attesi che aderiscono)×Contributo ordinario unitario + Aderenti totali×Contributo promo unitario - Costi aggiuntivi campagna - Costo scatto attivato

Differenza contributo

Contributo con - Contributo senza