



Budżet Firmowy

PODEJMUJ MĄDRE DECYZJE

Jak prowadzić budżet w firmie handlowej

Firma handlowa

1. Firma żyje z marży - konkurencja, rabaty
2. Pieniądże „zamrożone” w stanach magazynowych
3. Należności u klientów
4. Zobowiązania u dostawców





**WYNIKI
Z BIZNESU**

Przychody	50 000 zł	Miesięczna wartość sprzedaży produktów i towarów
Koszty zmienne	10 000 zł	Koszty które powstają tylko kiedy sprzedajesz (towary, materiały, prowizje)
Marża (CM I)	40 000 zł / 80%	Różnica między sprzedażą, a kosztami zmiennymi czyli zysk ze sprzedaży
Koszty stałe	20 000 zł	Koszty, które ponosisz niezależnie od tego czy i ile sprzedajesz czy nie
EBITDA - zysk operacyjny	20 000 zł	Zysk przed opodatkowaniem, amortyzacją i kosztami finansowania

**WYNIKI SPOZA
BIZNESU**

Sprzęt, inwestycje	5 000 zł	Twoje urządzenia i majątek służący lepszemu prowadzeniu firmy
EBIT	15 000 zł	Zysk pomniejszony o inwestycje w firmę
Finansowanie (odsetki)	5 000 zł	Koszty pozyskanego kapitału, Wpływy z dotacji i refundacji, odsetki
Zysk brutto	10 000 zł	Zysk przed opodatkowaniem
podatki PIT, CIT	2 000 zł	Należne podatki, zwroty podatku
Zysk netto	8 000 zł	Różnica między zyskiem brutto, a podatkami, czyli to co zostaje

Firma handlowa

Marża handlowa (ekranowa)

Marża handlowa CM I

Marża handlowa CM II



AdamGrzesik.pl/KONSULTACJE

Który pakiet wybierasz?

Konsultacje 1h

797 zł

netto / godzinę

Konsultacje dla firm (8h)

6 000 zł

netto / dzień

Szkolenia zamknięte

8 000 zł

netto / dzień + konsultacje
telefoniczne "po"

Marża handlowa (ekranowa)

Sprzedaż w cenach sprzedaży netto	500 000 zł
Koszty zmienne: Sprzedaż w cenach zakupu	400 000 zł
Marża handlowa	100 000 zł / 20%



Marża CM I

Sprzedaż w cenach sprzedaży netto	500 000 zł
Koszty zmienne: Sprzedaż w cenach zakupu	400 000 zł
Marża handlowa (ekranowa)	100 000 zł / 20%
Otrzymane bonusy (retrospekcja)	20 000 zł / 4%
Marża (CM I)	120 000 zł / 24%



Marża CM II

Sprzedaż w cenach sprzedaży netto	500 000 zł
Koszty zmienne: Sprzedaż w cenach zakupu	400 000 zł
Marża handlowa (ekranowa)	100 000 zł / 20%
Otrzymane bonusy (retrospekcja)	20 000 zł / 4%
Marża (CM I)	120 000 zł / 24%
Udzielone bonusy kontrahentom	25 000 zł / 5%
Koszty stałe bezpośrednie	25 000 zł / 5%
Marża (CM II)	70 000 zł / 14 %

Firma handlowa

Kontroluj wartość marży handlowej.

Dbaj o bonusy retrospektywne.

Rozsądnie zarządzaj rabatami.



Zarządzanie zapasami

Magazynując , pozbawiasz się PLN!

Zapasy to KOSZTY

Zamieniaj zapasy na pieniądze





Przechowywanie

$40\text{m}^2 \times 40 \text{ zł} = 1\,600 \text{ zł}$

$20\text{m}^2 \times 40 \text{ zł} = 800 \text{ zł}$



Monitorowanie stanu



KONTROLA



ZAPASÓW

Uszkodzenia



Budzet-Firmowy.pl



Przestarzałe, terminy przydatności



Rozczarowani klienci



©Agencja Gazeta





8 pracowników x 30 dni x 2 pączki x 2 zł = 960 zł



Zarządzanie zapasami

N - nowości

W - wysprzedaże

O - oferta

U - uszkodzone

R - reklamacje

S - sezonowe



Zarządzanie zapasami

Stan magazynowy - 50

Ilość sprzedana - 25

Badany okres - 30 dni

Stan magazynowy (50)

Ilość sprzedana (25)

x Badany okres (30)

zapas na 60 dni



Zarządzanie zapasami

Stan magazynowy - 100

Ilość sprzedana - 25

Badany okres - 30 dni

Stan magazynowy (100)

Ilość sprzedana (25)

x Badany okres (30)

zapas na 120 dni



Firma handlowa

- 1. Kontroluj wartość magazynów i zapasy na dni.**
- 2. Zarządzaj grupami asortymentowymi, nowościami, ofertą i wysprzedażami.**
- 3. Pilnuj ciągłości asortymentowej.**



Cykl spłaty należności

Wartość należności - 100 000 zł

Sprzedaż w cenach sprzedaży - 500 000 zł

Badany okres - 30 dni

Wartość należności (100 tys.)

Sprzedaż w c.sprz. (500 tys) x Badany okres (30)

płacą Ci po 6 dniach



Cykl spłaty należności

Wartość należności - 1 000 000 zł

Sprzedaż w cenach sprzedaży - 500 000 zł

Badany okres - 30 dni

Wartość należności (1 mln)

Sprzedaż w c.sprz. (500 tys) x Badany okres (30)

płacą Ci po 60 dniach



Zarządzanie należnościami

Banki nie żyją z udzielania kredytów

Banki żyją ze spłacania kredytów



Wiekowanie należności

	W terminie	Do 14 dni po terminie	Do 30 dni po terminie	Powyżej 30 dni po term.
Kontrahent 1	10 000 zł			
Kontrahent 2	20 000 zł		5 000 zł	
Kontrahent 3	30 000 zł	10 000 zł	10 000 zł	5 000 zł
DATA	60 000 zł	10 000 zł	15 000 zł	5 000 zł

Moje deklaracje

- 1. Kontroluję marżę handlową, dbam o bonusy.**
- 2. Pilnuję odpowiedniego poziomu stanów magazynowych**
- 3. Dobrze zarządzam ofertą handlową.**
- 4. Szanuję pieniądze i dbam o należności.**
- 5. Zobowiązania płacę w terminie.**