

Grip & Groei Rendementsverbetering

Selectie recente opdrachten:



De Colonie
De bedrijfsvoering en het concept van dit wegrestaurant en zalencentrum langs de A2 is doorgelicht om het mogelijke rendement te bepalen en te verbeteren.



De Hoofdige Boer
Voor dit landhotel in Almen heeft de doorlichting tot de invoering van een nieuw restaurant-concept geleid.



Golden Tulip
Voor dit hotel met 63 kamers in Zevenbergen zijn de nodige kostenbesparende en omzetverhogende maatregelen vastgesteld.

Kosten:
Op basis van een vrijblijvend gesprek wordt voor u een offerte op maat opgemaakt. Zo is voor u te allen tijde vooraf duidelijk wat de kosten zullen zijn.

Rendementsverbetering is bij vrijwel ieder bedrijf mogelijk en noodzakelijk bij verliesgevende bedrijven. Bij sturing op 'grip' op de organisatie en focus op de 'groei'- mogelijkheden kan de situatie in veel gevallen succesvol worden verbeterd.

Analyse van de interne organisatie

De eerste stap is een grondige analyse van de organisatiestructuur, administratie, beleidsvoering, gastenbenadering, kwaliteit en gesprekken met het management.

Financiële analyse

De jaarrekeningen en verlies- en winstrekeningen vormen de basis van de financiële analyse. Het omzetverloop, de omzethoogte en de kostenstructuur van de onderneming worden geanalyseerd.

Marktanalyse

Afhankelijk van het bedrijf en de locatie wordt de vraag vanuit de diverse doelgroepen in beeld gebracht. Daarbij worden de concurrenten in kaart gebracht en geanalyseerd.

Uitgangspositie & SWOT

Wat is de huidige situatie? Waar vandaan wordt gewerkt? De SWOT geeft een overzicht van de uitkomsten van de analyses. Waar liggen de kansen? Welke zaken moeten worden aangepakt?

Strategie & doelstellingen

Vanuit de bovenstaande fases wordt een reële set doelstellingen voor de toekomst bepaald. Hoe gaan we de problemen aanpakken? Wat zijn de concrete doelen die moeten worden gehaald?

Maatregelen & planning

'Timing is everything'; de prioriteiten worden op een rij gezet. De maatregelen worden concreet omschreven zodat de ondernemer direct aan de slag kan. Dit wordt vertaald in een exploitatiebegroting. Waar nodig, wordt begeleiding geboden.

Grip

De gripverhogende maatregelen gaan over inkoop, calculeren, personeelskosten, leidinggeven, plannen, structuur aanbrengen.

Groei

De aanpak van relatiebeheer, promotioneel beleid en acties, 'rumor around the brand', de boodschap, arrangementen, up-selling, internet en vindbaarheid zijn voorbeelden van groei-maatregelen.

Modelweergave

