



23 JANUARI 2024

Praxis

STURING & FINANCIEN ONDERZOEK

SANDER NELEMAN - STUDENT NHL STENDEN

INLEIDING

01

Rapportages

02

Empatize

03

Define

04

Probleemstelling

05

Oplossingen

06

Ideate

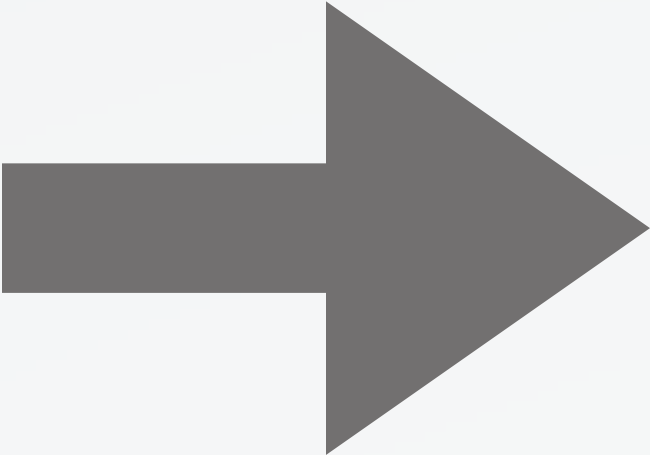
07

Uitkomsten

08

Prototype

RAPPORTAGES



Winkelrapportage

(LAST YEAR WEEK)	50	2022								
Winkel:						Vergelijkbare cijfers:				
FOS - 5	0					FOS - 6				
	Week 50		Week 50			Week 50		Week 50		
	Actual	Budget	Last Year	% vs Budget	% vs LY	Actual	Budget	Last Year	% vs Budget	% vs LY
Omzet (x € 1,000)	-	-	-	0.0%	0.0%	-	-	-	0%	0.0%
Transacties	-		-		0.0%	-		-		0.0%
Gem. Bonbedrag	-					-		-		0.0%
Conversie										
Aantal items per ticket	-					-		-		0.0%
Marge (x € 1,000)	-		-	#####		0.00		-		0.0%
Marge %	0.0%		0.0%	#####		0.0%		0.0%		0.0%
Kortingen (x € 1,000)	-		-		0.0%	0.00		0.00		0.0%
Korting %	0.0%		0.0%		0.0%	0.0%		0.0%		0.0%
InkW Breuk (x € 1,000)	-		-		0.0%	-		-		0.0%
InkW Diefstal (x € 1,000)	-		-		0.0%	-		-		0.0%
InkW EG (x € 1,000)	-		-		0.0%	-		-		0.0%
Voorraad InkW (x € 1,000)	-		-		0.0%	-		-		0.0%
Omzet per inkoopgroep (x € 1,000)	Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY	Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY

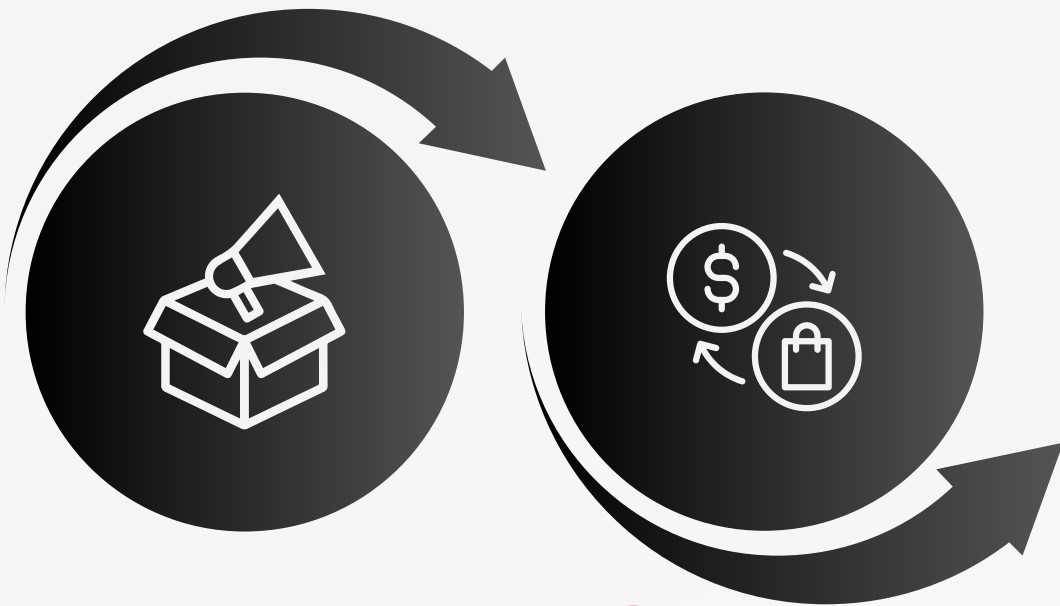
DIY-Rapportage

DIY-rapportages > B&M	
Naam	Gro
Ad-hoc	
Gebruikershandleiding	
Actie omzet per artikel (STR008a)	
Actie omzet per periode (STR008a)	
Artikel Omzet, GO, Voorraad (1 periode) Think Pack (BM008E)	
Artikel Omzet en Goederen Ontvangsten (1 periode) (BM008b)	
Artikel Omzet en Goederen Ontvangsten (BM008a)	
Artikel Omzet per actie (STR011a)	
Assortiment Omzet (BM009a)	
Eigen Merk (BM003b)	
Eigen merk analyse (BM018a)	
Folderplanning (STR025a)	
Gemeenschappelijk assortiment (BM017b)	
Gemiste Marge (PUR004a)	
Import (BM006b)	

EMPATHIZE

Conversie

Conversie landelijk is 65,2 procent tegenover 51,2% (-14%)
Hoogeveen een conversie +7% en Meppel 0,4%



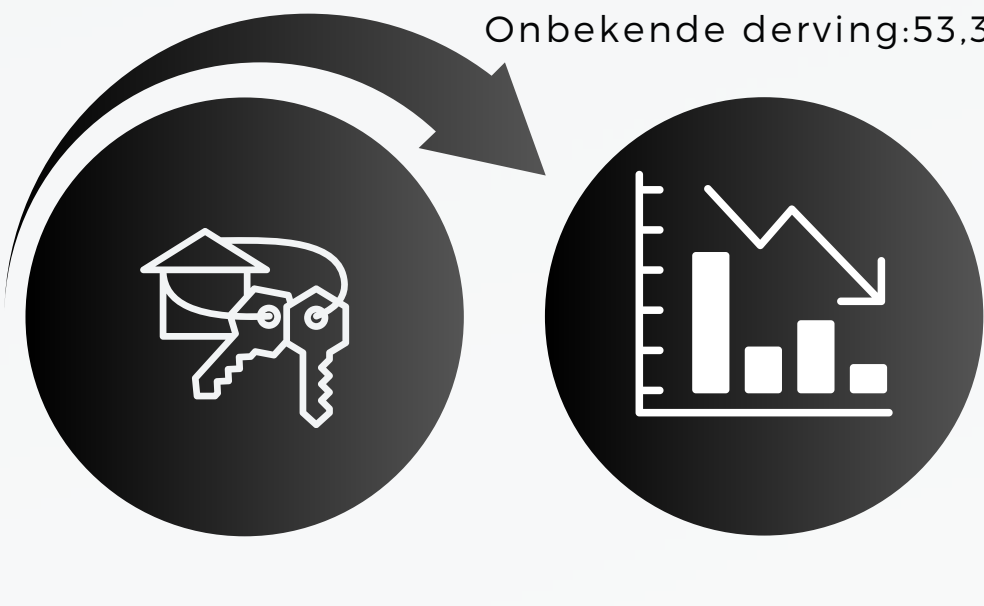
Marge

Marge% heeft Emmeloord 46,8% tegenover landelijk 43,5%
Meppel heeft een percentage van 46,5% en Hoogeveen 44%



Derving

De derving van Praxis over het jaar 2023 en 2022 is 1,02% van de gehele omzet. Norm is 0,6%.
Breuk: 34,3%
Diefstal: 7,1%
Eigen Gebruik: 5,4%
Onbekende derving: 53,3%



Budget

Praxis Emmeloord loopt 3,3% achter op budget boekjaar 2023

Landelijk is er een te kort van 7%



Gem. Bonbedrag

Gemiddeld bonbedrag is 8,7% lager dan landelijk (€35,32 t.o.v. €38,70)
Hoogeveen +6,2 en Meppel: -0,7%

APK

Aantal producten per klant is in Emmeloord 3,4 tegenover 3,2 landelijk.
Meppel en Hoogeveen hebben 3,1 APK

Korting

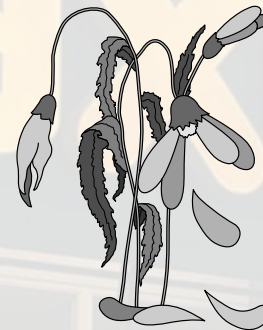
Korting percentage dat Emmeloord heeft is 20,9% tegenover landelijk 15,8%
Meppel heeft 13,5% en Hoogeveen 16,5%

DEFINE



Strength

- Aantal artikelen per klant is hoger
- Marge is hoger
- NPS Score is verhoogt door nieuw format
- Een goed analyseprogramma



Weakness

- Derving is hoog
- Budget 2023 niet gehaald
- Conversie is lager
- Bonbedrag is lager
- Korting% is hoger
- Voorraden zijn te hoog



Opportunity

- Beter inkoop- en verkoopbeleid
- Derving verlagen
- Handhaven van DS-artikelen



Threat

- Steeds meer mensen kopen online
- Door inflatie kopen mensen steeds minder
- Door inflatie zijn de voorraadkosten hoger

DEFINE PROBLEEMSTELLINGEN

Hoe zou de organisatie zijn voorraad kunnen optimaliseren?

01

02

Hoe kan het bedrijf de bedrijfsdoelen bereiken door verkoopcijfers te optimaliseren?

Hoe kan een filiaal ervoor zorgen dat de derving niet hoger komt dan 0,6%?

03

Praxis

Welkom



DEFINE PROBLEEMSTELLINGEN

Hoe zou de organisatie zijn voorraad kunnen optimaliseren?

01

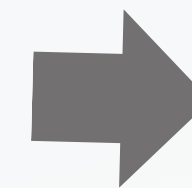


02

Hoe kan het bedrijf de bedrijfsdoelen bereiken door verkoopcijfers te optimaliseren?

Hoe kan een filiaal ervoor zorgen dat de derving niet hoger komt dan 0,6%?

03



Samen met stakeholders:
Meer omzet

Praxis

Welkom



OPLOSSINGEN



OPLOSSINGEN



IDEATE



Aroen Ramdhanie

Winkelmanager Almere Haven



26 jaar in dienst



7 jaar winkelmanager Almere Haven



2 jaar nieuwe vestiging



Samira Girgis

Winkelmanager Kampen



24 jaar in dienst



6 jaar winkelmanager Kampen



4 januari 2024 nieuwe vestiging



UITKOMSTEN

01

Data gestuurde inkoopbeslissingen

- Analyseer verkoopcijfers X Emotie
- Norm voorraden
- intekenen via reguliere processen

02

Zet bezoekers om in klanten

- Oprechte interesse, Afspraken nakomen..
- Gemotiveerd en geschoold personeel
- Stel Gastheer/vrouw op

03

Planning en Presentatie

- Gebruik Opterus voor planning/activiteiten
- Hanteer richtlijnen winkelmanagerboek
- Gezonde volume

04

Marketing

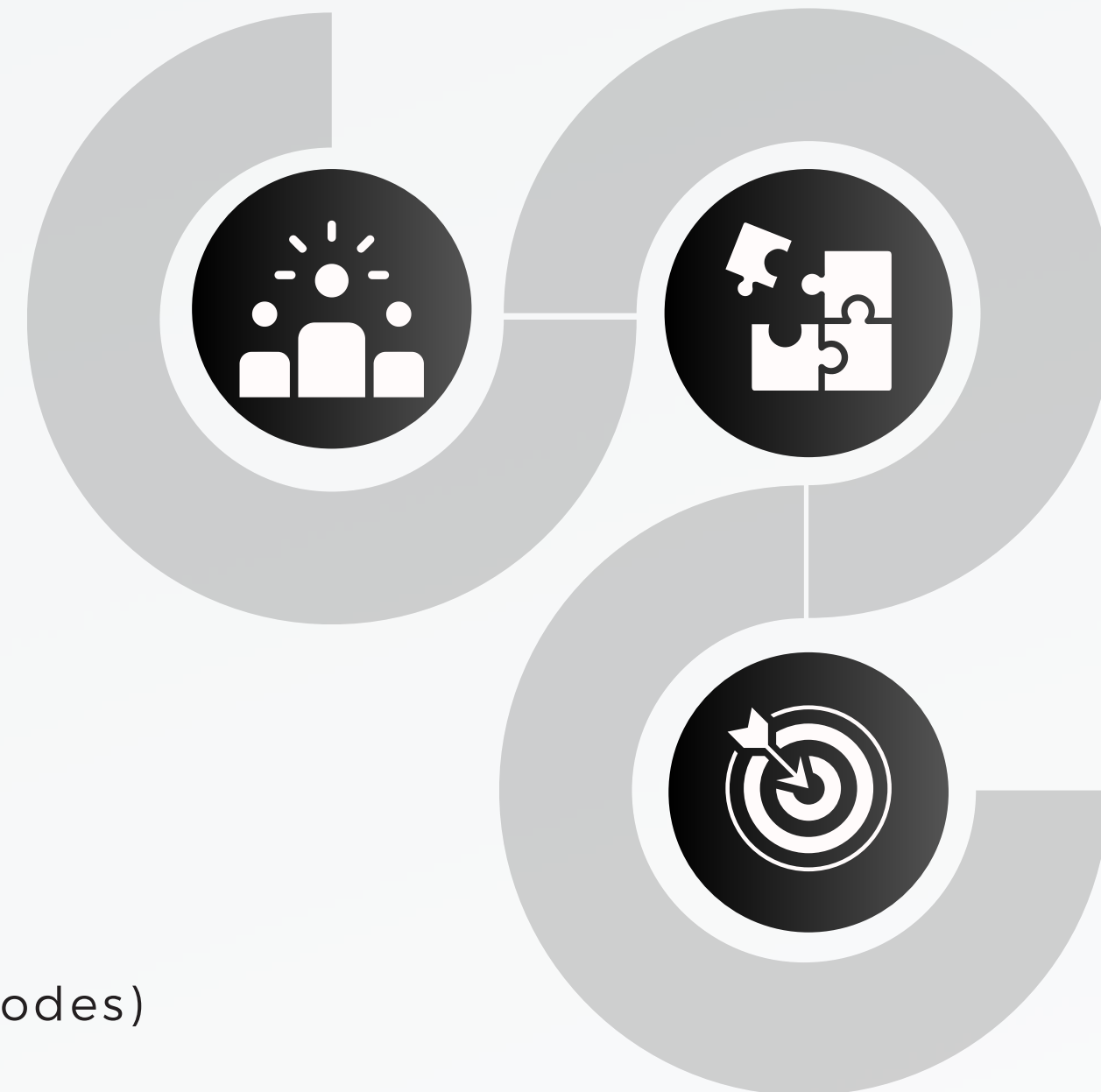
- Verspreiden Flyers/ verhuisbonnen
- Organiseren van evelementen
- Gebruik actief Facebook

05

Winkeldochters en verkoop

- Identificeer winkeldochters en neem actie (ROS codes)
- Dagelijks orders nalopen
- Niet altijd bij vraag bestellen, alternatieven

	ULTRA SLOW		SLOW		MEDIUM		HIGH			
Verkopen per jaar	0	1,625	3,25	6,5	13	26	52	260	NIEUW	BLANCO
										
	1,625	3,25	6,5	13	26	52	260	en meer	UITZONDERING	GEEN ROS
ROS	1A	1B	1C	1D	2	3	4	5	N	
ABC	C		B				A		N	



PROTOTYPE

Praxis

NHL
STENDEN
hogeschool

Plan van aanpak omzet optimalisatie

Dit document biedt ondersteuning van het onderzoek. Naar aanleiding van het onderzoek is er een resultaat uit gekomen om de omzet te optimaliseren. Het beantwoordt de vraag: Hoe kan het bedrijf de bedrijfsdoelen bereiken door verkoopcijfers te optimaliseren?

1. Slim (data gestuurde) inkoopbeslissingen voor maximale winst

- Focus op margerijke artikelen bij inkoop en intekeningen.
- Analyseer verkoopcijfers van voorgaande jaren voor een strategische aanpak en niet op gevoel/emotie. Gebruik hiervoor onder andere de winkelrapportage, benchmark, top 100 en jaarrondartikelen.
- Pas aan de normvoorraden aan voor een nauwkeurige voorraad. (Let op, binnenkort een wijziging in verband met Fulfilment)
- Acties en promo's intekenen via de reguliere processen, intekenen alleen via MT.
- Benchmark met soortgelijke winkels en vergelijk Vrije Verkoop Oppervlakte (VVO).

2. Zet bezoekers om in klanten

- Stel een gastheer of gastvrouw op om klanten te begroeten en te assisteren.
- Oprechte interesse, afspraken nakomen, meedenken, juiste (bij)verkoop en proactieve klantenbenadering speelt een belangrijke rol.
- Gemotiveerd en geschoold personeel met de juiste kennis.
- Los klachten naar tevredenheid op en bouw aan een goede winkelervaring.

3. Planning en artikelpresentatie

- Gebruik Opterus voor centrale planning en activiteiten.
- Hanteer richtlijnen uit het Winkelmanager handboek voor een optimale presentatie.
- Gezonde volume met oog voor bijverkoop en verwante artikelen.

4. Marketing

- Verspreid verhuisbonnen/flyers voor klantenwerving.
- Lokaal organiseren van evenementen, zoals een maakworkshop of parkingsale
- Maak gebruik van sociale media, zoals Facebook, voor promotie.

5. Minimaliseer Winkeldochters en stimuleer verkoop:

- Identificeer winkeldochters met een lage ROS-code en onderneem actie.
- Bestel aan de hand van cijfers wat nodig is en houd gezonde voorraad.
- Loop dagelijks orders na en zorg voor tijdige ontvangst van de juiste producten.
- Niet altijd bij vraag artikelen bestellen, maar uitwijken voor de hand liggend alternatief.

Plan van aanpak, Advies na aanleiding van onderzoek.

Huidige situatie vestiging:

Zwaktes

- Bestellen op emotie
- Weinig volume (2 steekwagens)
- Acties niet op voorraad door niet tijdig intekenen
- Centrale activiteiten niet uitgevoerd
- Niet actief in marketing
- Geen lokale evenementen
-

Sterktes

- Orders dagelijks nalopen
- Actief op sociaal media
- Niet bij vraag bestellen





Praxis

