

Profit First Restaurante



Convenții

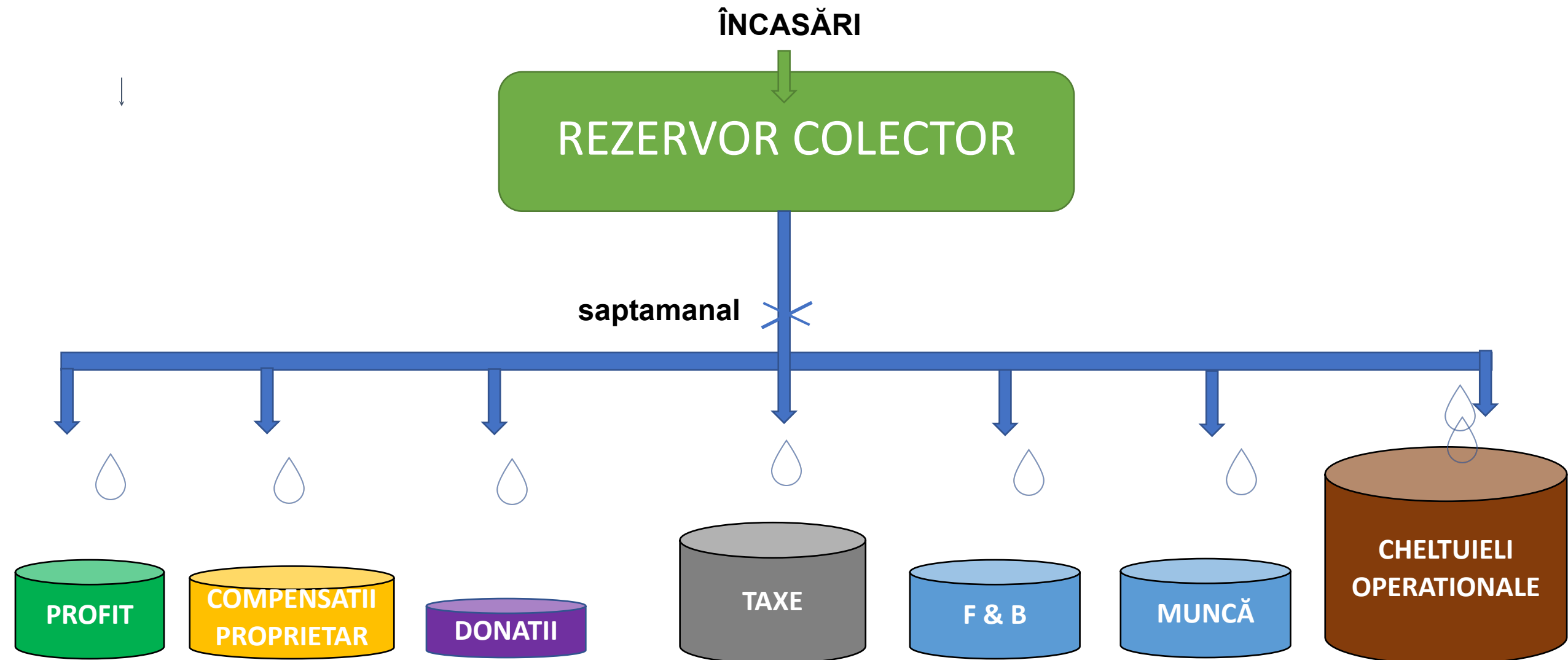
- Să respectăm timpul !
- Să aveți la îndemână hârtie și instrument de scris
- Apă sau alte lichide pentru hidratare
- Puteți pune oricând întrebări la subiect
- Despre dreptul de folosire al materialelor (drepturi de autor)

EVALUAREA PROFITULUI						
	Realizat	Actual %	Target %	Profit First\$	Diferenta	Actiune
Venituri totale	A1	100	100			
Costuri bucatarie si bar	A2	%	%			
Cost forta de munca	A3	%	%			
VENITUL REAL						
Profit	A4	%	%	€	-€	CRESC
Compensatii antreprenor	A5	%	%	€	€	MENTIN
Donatii	A6	%	%	€	-€	CRESC
Impozite	A7	%	%	€	€	MENTIN
Cheltuieli operationale	A8	%	%	€	€	DESCRESC

ALOCAREA ADECVATĂ A BANILOR(RO)

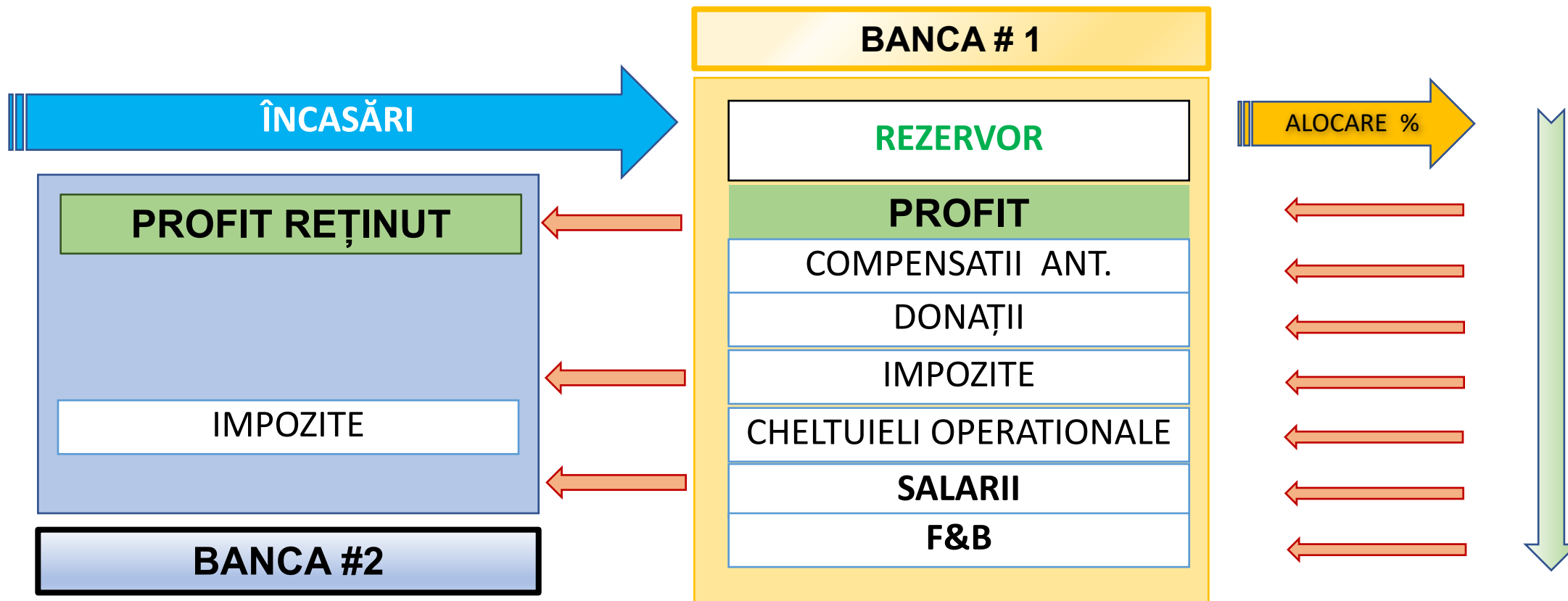
VENIT TOTAL	0-650k	650-1,2 M	1,2-2,5 M	2,5-12,5
F&B	30%	30%	30%	30%
MUNCĂ	30%	30%	30%	30%
VENIT REAL	0-250K €	250-500k €	500k -1 M €	1M -5 M €
Profit	5%	5%	7%	8%
Compensatii antreprenor	13%	10%	6%	3%
Donatii	1%	1%	1%	1%
Taxe	10%	10%	10%	10%
Cheltuieli operationale	11%	14%	16%	18%

Sistemul de conturi



VARIANTA PRO (7 conturi)

Pentru restaurante plătitoare de TVA

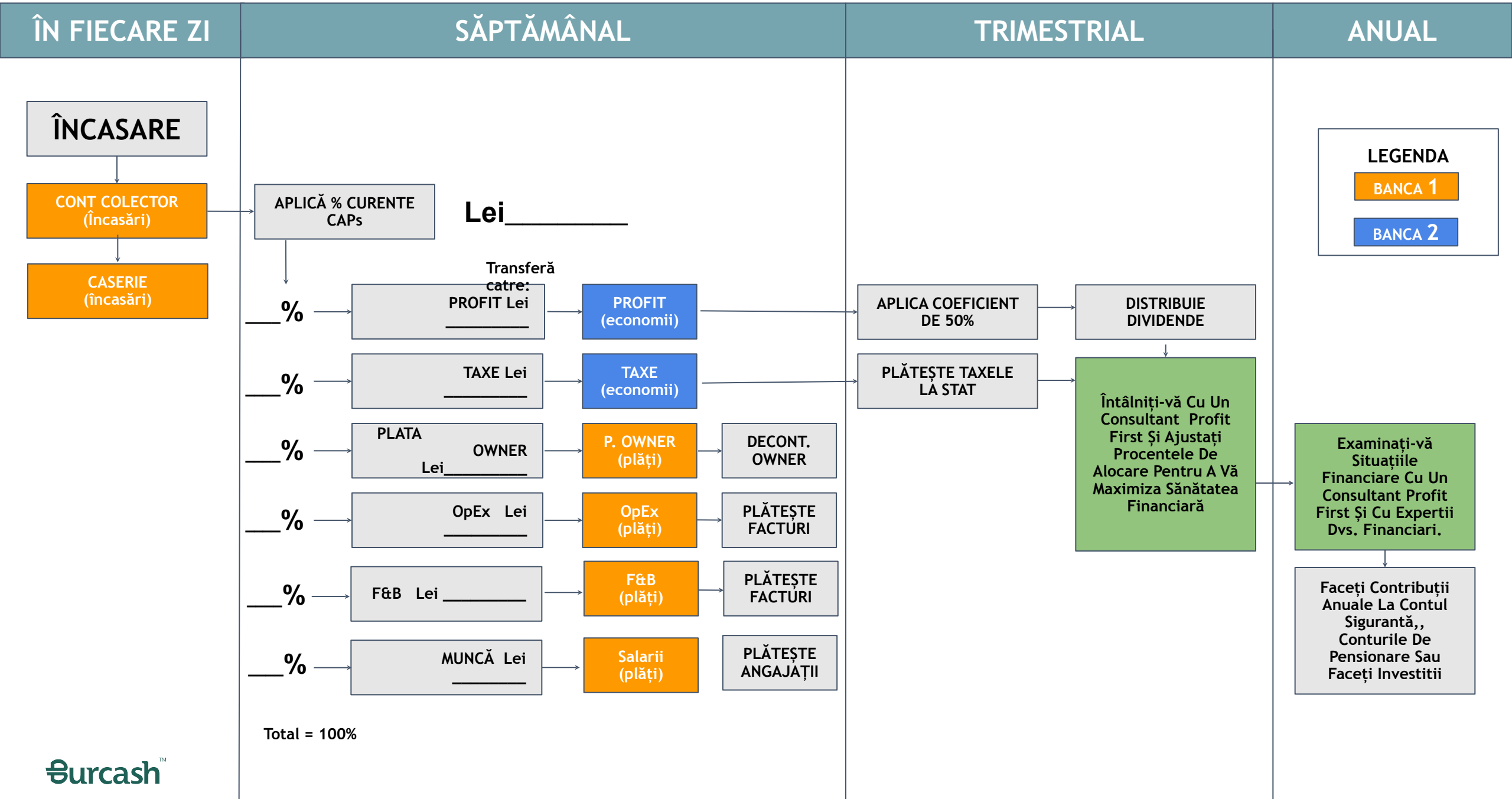


SCRIETI PROPRIILE REGULI DE LUCRU

FACETI-VĂ PROPRIUL REGULAMENT PROFIT FIRST

1. Stabiliti în ce date ale lunii veți face alocare pe conturile Profit First. **Recomandarea este să faceți alocările, săptămânal.**
2. Stabiliți datele din lună, sau zilele din săptămână în care se fac plăți din cele 6 conturi către furnizori/stat.
3. În primele două/trei trimestre faceti personal alocările bilunare în conturi, apoi puteti delega.
4. Cum veți sărbători în fiecare trimestru și la final de an rezultatele obținute?

WORKFLOW PROFIT FIRST VIZUAL



Prima implementare a PF (exemplu)

Instructiunile de lucru (exemplu):

- în fiecare zi de Luni a săptămânii, se distribuie banii din contul mare (*7302) în cele 6 conturi
- plățile către furnizori se fac exclusiv în datele de 10 și 24 a fiecărei luni din contul mare *7302 OPEX
- plata impozitelor se face în data de 24 a fiecărei luni din contul IMPOZITE (*7305)
- pentru sumele încasate care depășesc 10.000 lei alocarea pe conturi se va face în maxim 3 zile de la momentul încasării



BLOCAT

FORMULA LUI FRANKENSTEIN

VENIT – CHELTUIELI = PROFIT

Planul de implementare (4-8 trimestre)

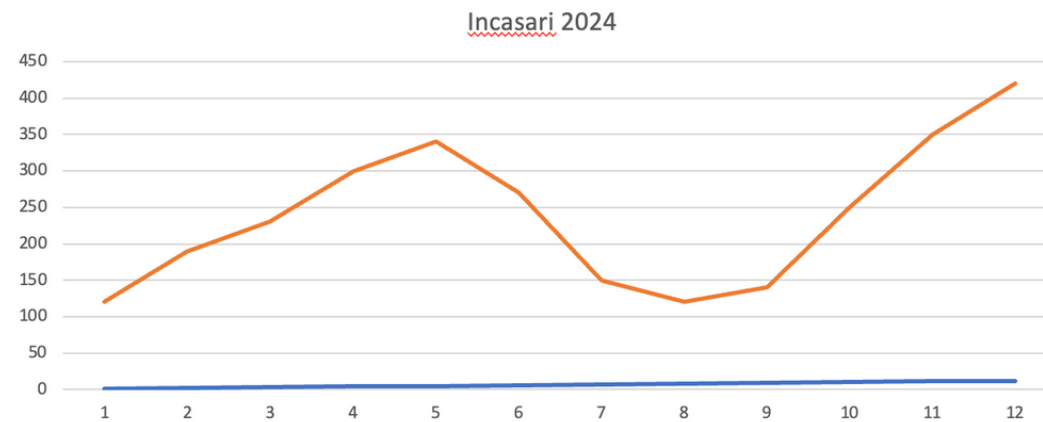
- Nu îndopați porcul în Ajun!
- Este un proces de schimbare nu o REVOLUTIE
- Este un MARATON
- Începeți ușor și accelerați pe parcurs
- **Efectul compus** este vital în acest proces



sursa foto: eduinreview.com

CARE ESTE SEZONALITATEA AFACERII MELE?

Luna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Incasari	120	190	230	300	340	270	150	120	140	250	350	420
Profit	12	21	25	35	40	27	16	12	14	28	37	45



Impactul sezonaliității

- Ce efect are sezonaliitatea în afacerea ta?
- Fă o analiză a **mediei mobile** a încasărilor pe ultimele 12 luni
- Care sunt cele mai slabe luni de vânzări din ultimele 12 luni?
- Luna care este sub media mobilă – **PERICOL**
- Adaptați TAP-urile (**procente target**) la sezonaliitatea afacerii



sursa foto: freshbooks.com

FORMULA MAGICĂ

PROFIT = RECOMPENSĂ FONDATOR/INVESTITOR

COMPENSATII ANTREPRENOR = STIL DE VIAȚĂ ANTREPRENOR

Dacă ai nevoie de 5.000 euro/lună pentru stil de viață și compensațiile antreprenorului sunt setate la 25% vei avea nevoie de un venit real de 20.000 euro/lună (după ce ai plătit materialele și subcontractorii).

Mai exact 10.000 euro la fiecare alocare din 10 și 24 a lunii.

PLANUL DE IMPLEMENTARE – Studiu de caz

Tip Cont	Actual	T1	T2	T3	T4	T5	T6	Target
Ajustare Profit		3%	1%	3%	1%	1%	0%	
Alocarea Profitului (Cumulat)	0%	3%	4%	6%	7%	8%	8%	8%
Ajustare Compensatii		0%	0%	-1%	0%	0%	0%	
Alocarea Compensatii (Cumulat)	6%	6%	6%	5%	5%	5%	5%	5%
Ajustare Taxe		0%	1%	0%	0%	1%	0%	
Alocarea Taxelor (Cumulat)	13%	13%	14%	14%	14%	15%	15%	15%
Ajustare OpEx		-1%	-1%	0%	-1%	-1%	0%	
Alocarea OpEx (Cumulat)	16%	13%	12%	12%	11%	10%	10%	10%
Ajustare Bucatarie & Bar		0%	-1%	-1%	0%	-1%	-2%	
Alocarea Bucatarie & Bar (Cumulat)	35%	35%	34%	33%	33%	32%	30%	30%
Ajustare Costuri Munca		0%	0%	0%	0%	0%	2%	
Alocare costuri munca (Cumulat)	30%	30%	30%	30%	30%	30%	32%	32%

FORMULA MAGICĂ

PROFIT = RECOMPENSĂ FONDATOR/INVESTITOR

COMPENSATII ANTREPRENOR = STIL DE VIAȚĂ ANTREPRENOR

Dacă ai nevoie de 5.000 euro/lună pentru stil de viață și compensațiile antreprenorului sunt setate la 25% vei avea nevoie de un venit real de 20.000 euro/lună (după ce ai plătit materialele și subcontractorii).

Mai exact 10.000 euro la fiecare alocare din 10 și 24 a lunii.

ATELIER # 3

*Analizati **planul de implementare pe următoarele 6 trimestre** conform fișierului (se poate descărca din cloud) și apoi discutați-l cu colegii.*

Mulumesc!

!!! IMPORTANT !!!

Trimiteți fișierul pentru feedback pe adresa

<https://burcash.ro/course/tema-pfr/>

dacă doriți să primiți instrucțiuni personalizate din partea mea.

BLOCAT

FORMULA LUI FRANKENSTEIN



VENIT – CHELTUIELI = PROFIT

Cum merg restaurantele?

Tip de restaurant	Marja medie de profit net (%)
Full-Service (casual/fine)	3% – 5%
Quick-Service (QSR/fast food)	6% – 9%
Catering	15% – 25%
Media globală generală	7% – 12%

BUGETARE SI PLANIFICARE

RESTAURANT "ALA FAMIGLIA"	VALOARE (fara TVA)	% din total
VENITURI		
Venituri din vânzare mâncare	576.777	
Venituri din vânzare băuturi	145.666	
TOTAL VENITURI	722.443	100%
COST BUNURI VANDUTE		
Cost materii prime bucătărie	197.760	27,4%
Cost băuturi (bar)	53.400	7,4%
Costul cu livrarea produse (delivery)	12.400	1,7%
Bonus si Protocol Angajati		
TOTAL COST BUNURI VANDUTE	263.560	36,5%
COST FORTA DE MUNCA		
Salarii personal bucătărie	72.000	10,0%
Salarii personal bar	18.600	2,6%
Salarii personal servire	28.800	4,0%
Tichete de masa	9.200	
Bonusuri si compensatii angajati	2.100	
Salarii Management	38.760	
Taxe si impozite salarizare	74.640	
TOTAL COST FORTA DE MUNCA	244.100	33,8%
MARJA BRUTA	214.783	29,7%
CHELTUIELI OPERATIONALE		
TOTAL CHELTUIELI OPERATIONALE	123.170	17,0%
PROFIT OPERATIONAL (EBITDA)	91.613	12,7%
PROFITUL BRUT	74.813	10,4%
Impozit pe venit/profit	11.970	
Impozit pe dividende		
PROFITUL NET	62.843	8,7%

SPHERA FRANCHISE GROUP SA

Rezumatul situațiilor financiare consolidate interimare pentru T1

Cifre în `000 RON	T1-25	T1-24	Y/Y % 2025/ 2024
Vânzări în restaurante	362.587	365.924	-0,9%
Alte venituri din restaurante	1.982	771	156,9%
Cheltuieli în restaurante	336.013	322.086	4,3%
Alimente și materiale	115.355	116.199	-0,7%
Salarii și beneficii ale angajaților	92.716	82.498	12,4%
Chirii	25.875	25.902	-0,1%
Redevențe	21.644	21.997	-1,6%
Publicitate	16.143	17.685	-8,7%
Alte cheltuieli de exploatare	52.800	47.556	11,0%
Depreciere și amortizare	11.480	10.248	12,0%
Profit din exploatare în restaurante	28.557	44.610	-36,0%
Cheltuieli generale și administrative	16.037	15.758	1,8%
Profit din exploatare	12.520	28.852	-56,6%
Costuri financiare	1.605	2.639	-39,2%
Venituri financiare	117	56	109,8%
Profit înainte de impozitare	11.031	26.268	-58,0%
Cheltuiala cu impozitul pe profit	3.217	4.818	-33,2%
Profitul perioadei	7.814	21.450	-63,6%
EBITDA	24.849	39.779	-37,5%
EBITDA normalizat	24.849	39.779	-37,5%

REGULA 10-6-4

- 1% creștere de **preț** generează 10% creștere în profit.
- 1% scădere în **costul produselor vândute**, creștere în profit de 6%
- 1 % creștere în **cantitate** generează doar 4% creștere în profit.

STRÂNGE PIULIȚA CHELTUIELILOR



TRANSFORMAREA TA



SUPRAVIEȚUIRE

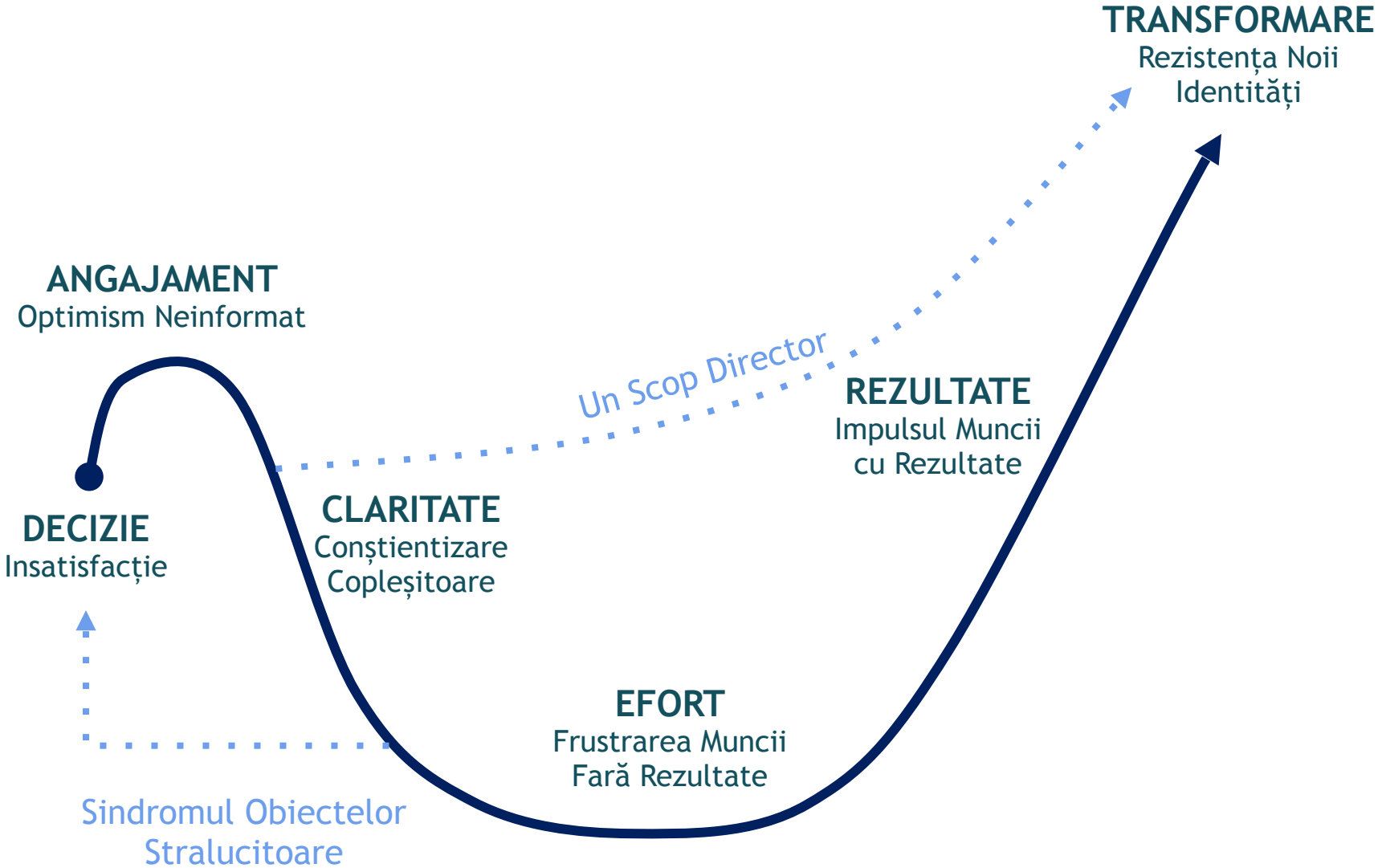
Profit doar pe hârtie
Stress lunar cu impozitele
Presiune constanta de la furnizori
Medicii si asistentele frustrati
Control sporadic al costurilor si materialelor



CREȘTERE

Profitul cabinetului securizat
Banii de impozite pusi deoparte
Plata la timp a furnizorilor
Medici si asistente bine platiti
Fără cheltuieli inutile

CĂLĂTORIA TRANSFORMĂRII



CELE 5 GREȘELI MAJORE

- 1. Prea mult & Prea repede**
- 2. Mai întâi creșterea apoi profitul**
- 3. Tăiem cheltuielile nepotrivite**
- 4. Realocare profit si reinvestire**
- 5. Jefuirea contului de impozite / TVA**

Eradicarea creditelor

- Bucuria economisirii trebuie să fie mai mare decât satisfacția cheltuirii
- Cât timp ești dator nu-ți poți permite să trăiești pe picior mare :)
- 99% din profit va merge spre rambursarea creditelor și 1% spre răsplata acționarilor

1. REDUCEȚI CHELTUIELILE

- Listați toate cheltuielile cabinetului făcute în ultimele 12 luni *
- Treceți în dreptul fiecărei cheltuieli unul din simbolurile (P. R. E.)
 - P (profit)** = cheltuiala este generatoare de profit
 - R (reduc)** = cheltuiala poate fi redusă prin negociere
 - E (elimin)** = cheltuiala poate fi eliminată fără să afecteze ceea ce afacerea ta livrează
- Încercuiți toate cheltuielile care sunt recurente (lunar, trimestrial, etc.)
- Faceți totalul lor și împărțiți-l la 12. Veți obține minimul necesar lunar pentru funcționare.

PENTRU FOOD COST

SOLUTII RAPIDE

- Analizați în detaliu toate facturile furnizorilor.
- Examinați facturile și reducerile promise
- Efectuați un mix de meniuri pentru a verifica care articole au fost vândute cel mai mult
- Realizați un inventar fizic complet și adecvat pentru a vedea dacă ați cumpărat prea mult dintr-un anumit produs
- Creați oferte speciale pentru alimente sau băuturi care au o marjă de profit mai mare

** (Poate că este timpul să vă revizuiți meniurile sau să ajustați prețurile)*

REDUCEREA CHELTUIELILOR

- Cea mai dificilă parte a controlului cheltuielilor este analiza salariilor/ angajaților.. Mărește productivitatea. Fă concedieri dacă este nevoie
- Obiectivul este să reduceți cheltuielile cu minim 10% față de cât ar trebui să fie conform targetului din sfera serviciilor stomatologice(TAP)
- **Rămâi profitabil!** Este vital pentru supraviețuirea clinicii să faci profit când ai datorii.

2. BULGĂRELE DATORIILOR

- FĂ LISTA CU TOATE DATORIILE PE CARE LE AI (CARDURI, LINII DE CREDIT, CREDITE DE INVESTITII, ÎMPRUMUTURI PRIVATE ETC.)
- FIECARE CREDIT VA AVEA SUMA DATORATĂ, DOBÂNDA (%) ȘI NR.LUNI PÂNĂ LA SCADENȚĂ
- ORDONEAZĂ-LE ÎN ORDINEA CRESCĂTOARE A SUMELOR DATORATE

CAUTĂ BANII D(IN) RESTAURANTUL TĂU

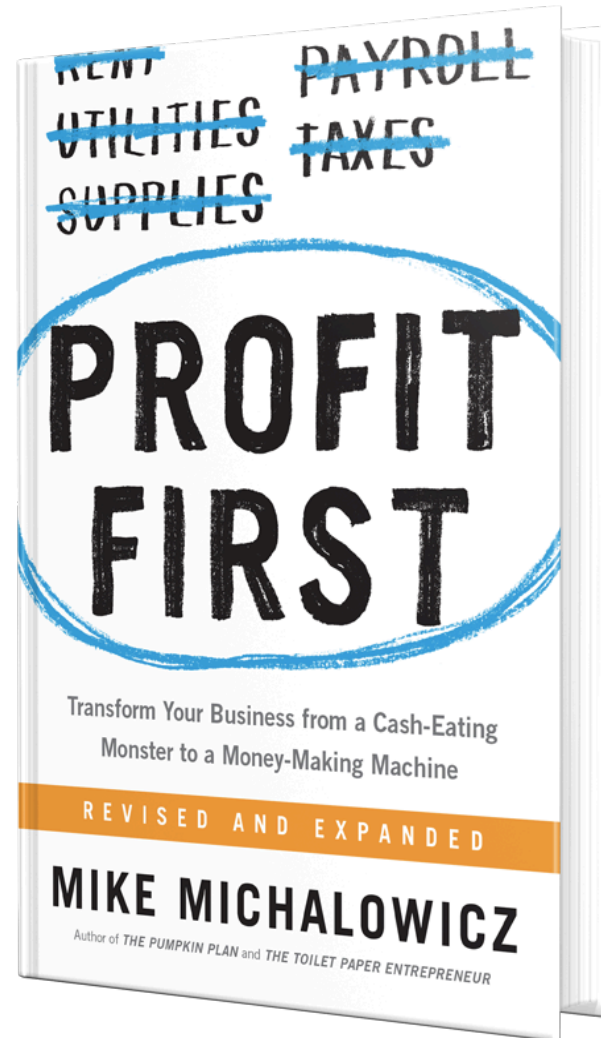
- Ai mai mulți bani decât crezi tocmai în restaurantul tău!
- Dacă nu cauți să devii mai eficient, forțele din exteriorul companiei îți vor lua încet-încet tot profitul (concurența, inflația, impozitele, etc.)
- **Cum pot dubla rezultatul și să înjumătățesc efortul?**

3. METODE PENTRU EFICIENTIZARE

1. **CONCEDIAȚII CLIENTII NEPROFITABILI** (25% din clienti – 89 % din venit, primii 25% aduc 150 din profit, ultimii 25% aduc 50 % pierdere).
2. **CLONAȚI CEI MAI BUNI PACIENȚI.**
3. **VINDEȚI INTELIGENT!**

RECOMANDĂR

I



PROFIT FIRST

FOR

RESTAURANTS

The Official
Supplemental
Profit First
Guide for
Restaurants

Transform your money-eating restaurant
into a cash-making machine.



KASEY ANTON

Foreword by Mike Michalowicz

BurcashTM

SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

eusebiu@burcash.ro

+(4) 0740 075 710



Eusebiu Burcaș