



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Ruokamyynä-tapahtuman kannattavuuden seurantatyökalun luominen

Case: Laurea Herkkubaari

West, Sami

2013 Leppävaara



Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Ruokamyynti-tapahtuman kannattavuuden seurantatyökalun luominen
Case: Laurea Herkkubaari

Sami West
Hotelli- ja ravintola-alan liikkeen-
johdon koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Joulukuu, 2013

West, Sami

Ruokamyynti-tapahtuman kannattavuuden seurantatyökalun luominen. Case: Laurea Herkkubaari

Vuosi 2013

Sivumäärä 18

Tämä opinnäytetyö käsittelee kannattavuuden seurantatyökalun luomista pienelle ruokamyynti-tapahtumalle. Tarkoituksena on helpottaa tapahtuman järjestäjän työtä tapahtuman taloudellisen kannattavuuden arvioinnissa. Opinnäytetyö on käytännöllinen ja toiminnallinen, ja sen tuloksena on luotu Excel-taulukkopohjainen työkalu tapahtuman kannattavuuden seurantaan.

Opinnäytetyön tuloksena tehty työkalu pohjautuu Laurea Herkkubaari -nimiseen tapahtumaan, joka järjestettiin 25-26.5.2013. Työkalun kehittämisessä on hyödynnetty Laurea Herkkubaarin taloudellisia tietoja sekä teoriaa liiketoiminnasta ja ravintola- alasta . Työkalusta tehtiin alustava versio Laurea Herkkubaari -tapahtuman pohjalta, ja tapahtuman jälkeen työkalua lähdettiin kehittämään lopulliseen muotoonsa. Työkalu laskee automaattisesti ennustetun taloudellisen tuloksen syötettyjen lukujen perusteella. Teoriaa on hyödynnetty kehitettäessä työkalun eri ominaisuuksia, jotta se olisi mahdollisimman hyödyllinen ruokamyynti-tapahtumaan.

Opinnäytetyön tuloksena luotiin työkalu jota tapahtuman järjestäjä voi tarvittaessa hyödyntää kannattavuuden seurantaan tapahtumassa. Työkalu soveltuu pieneen tapahtumaan jossa myydään ruokatuotteita. Esimerkiksi koulujen ja järjestöjen tapahtumat sopivat työkalun käyttöön hyvin.

West, Sami

Developing a cost effectiveness Tool for a Food Sales Event. Case: Laurea Herkkubaari

Year	2013	Pages	18
------	------	-------	----

The topic of this thesis is the creation of a cost-effectiveness tool for a food sales event. The objective is to make the evaluation of cost effectiveness off an event easier to the event-manager. This thesis is practical and the result is an Excel-based tool for evaluating the cost effectiveness of an event.

The tool, which is the result of this thesis is based on the economy of an event called Laurea Herkkubaari, which was held in June 2013. The economical information of Laurea Herkkubaari has been utilized in the development of the tool. Theory from event-management, restaurant-management and business has also been exploited in the development. A prototype of the tool was created based on the economy of Laurea Herkkubaari. The tool automatically calculates the forecasted economic result based on the numbers inserted. The theory was used to make the tool as useful as possible for a food sales event.

As the result a tool was created that an event-manager can use to evaluate the cost-effectiveness of an event. The tool suits a small event where food products are sold. Examples of events like this are events held by schools and small organizations.

Key words: Event, cost effectiveness, tool

Sisällys

1	Johdanto.....	2
2	Opinnäytetyön rakenne ja prosessi	3
	2.1 Tarkoitus.....	3
	2.2 Tavoite	4
	2.3 Laurea Herkkubaari	4
3	Työkalun suunnittelu	5
	3.1 Tapahtuman tuottaminen talous	6
	3.2 Liiketoiminnan taulukot	6
	3.3 Ravintola-alan taulukot	7
4	Työkalu	8
	4.1 Tuotekustannukset.....	9
	4.2 Kiinteät kustannukset	10
	4.3 Hinnoittelu ja myyntimäärät	11
	4.4 Loppulaskelma	11
5	Johtopäätökset	13
	Lähteet	14

1 Johdanto

Ruokamyynti-tapahtuman kannattavuuden arvioiminen voi olla haasteellista kokemattomalle tapahtuman järjestäjälle. Tapahtuman järjestämiseen kuuluu monia eri osa-alueita jotka vaikuttavat tapahtuman taloudelliseen menestykseen. Oppinäytetyön tavoite on luoda työkalu, joka avustaa tapahtuman järjestäjää arvioimaan tapahtuman kannattavuutta suunnitteluvaiheessa.

Oppinäytetyö prosessi käynnistyi keväällä 2013 työkalun alustavalla suunnittelulla. Prosessi jatkui kesän yli syksyyn asti. Suunnittelun jälkeen työkalusta luotiin alustava prototyyppi joka kehitettiin lopulliseen muotoonsa. Työkalun kehittämisessä käytettiin apuna liiketoiminnan, tapahtumanjärjestämisen ja ravintola-alan teoriaa.

Työkalun lopullinen muoto on Excel- taulukko johon käyttäjä voi lisätä ruokamyynti-tapahtuman taloudellisia lukuja. Työkalu laskee tapahtuman kannattavuutta annettujen lukujen perusteella ja niiden perusteella tapahtuman järjestäjä voi arvioida tapahtuman talouden realistisuutta.

2 Opinnäytetyön rakenne ja prosessi

Opinnäytetyöni on toiminnallinen ja sen tuloksena on konkreettinen työkalu jota voi hyödyntää tapahtuman kannattavuuden seurannassa. Työkalu rakentuu tapahtumatuottamisen opintojaksolla järjestetyn tapahtuman talouden ympärille. Aihe juontui edellisvuoden tapahtuman huonosta taloudellisesta tuloksesta ja ideasta että, olisi tarve jonkinlaiselle työkalulle jonka avulla tapahtuman taloutta olisi helpompi suunnitella.

Toimin itse tapahtuman projektipäällikkönä ja huolehdin tapahtuman taloudellisesta puolesta. Kevään aikana kirjasin kaikki budjetoidut kulut ja rakensin alustavan taulukon tapahtuman talouden seurantaan. Taulukon rakentamisessa hyödynsin aiempia kannattavuustaulukoita tarkoituksena muokata niistä uusi, Laurean Herkkubaari tapahtumaan sopiva työkalu, jota kuitenkin voisi hyödyntää tulevaisuudessa vastaavanlaisessa tapahtumassa. Työkalun tulisi huomioida kaikki taloudelliset osa-alueet jotka liittyvät tapahtuman taloudelliseen suunnitteluun.

Tapahtuman suunnittelun aikana pidin myös päiväkirjaa työkalun suunnittelusta. Päiväkirjaan kirjasin huomioita jotka liittyivät työkaluun ja sen kehitykseen. Päiväkirjan avulla pystyin paremmin muistelemaan päätöksiä, joita olin tehnyt työkalun suhteen. Lopulliseen työkaluun on lisätty ominaisuuksia jotka pohjautuvat kokemukseen ja teoriaan.

2.1 Tarkoitus

Opinnäytetyöni tarkoitus on luoda työkalu joka helpottaa jonkun organisaation tai yrityksen tapahtuman kannattavuuden seuranta. Kannattavuudella tarkoitetaan yleisesti, että tulot ovat korkeammat kuin menot. (Alhola & Lauslahti 2002, 50-53.)

Työkalun avulla tapahtuman suunnittelija pystyy arvioimaan tapahtuman kannattavuutta saatujen lukujen perusteella. Työkalu näyttää lopussa luvun joka kertoo onko tapahtuman suunniteltu talous positiivinen vai negatiivinen. Tämä voi toimia apuna päätöksenteossa kun arvioidaan että, kannattaako tapahtumaa järjestää. Kannattavuuden laskemisesta on siis erittäin paljon hyötyä esimerkiksi yrityksen johdolle. Kannattavuuden laskemisen avulla voidaan nähdä miten tietyt päätökset vaikuttavat käytännössä. Kannattavuuden huomioimista ei yleensä voi unohtaa mikäli jonkin yrityksen on tuotettava voittoa. (Pellinen. 2006, 163-164.)

2.2 Tavoite

Tavoitteena opinnäytetyössäni on luoda toimiva kannattavuuden seuranta työkalu ruokamyyn-titapahtumaan. Työkalu on Excel taulukko johon käyttäjä voi syöttää tapahtuman taloudellisia lukuja seuratakseen tapahtumansa kannattavuutta. Tavoite on julkaista työkalu yhtenä tie-dostona jota voi jakaa käyttäjille.

Työkalun tavoite on myös olla mahdollisimman helppokäyttöinen sen käyttäjälle. Käyttäjän olisi tarkoitus pystyä käyttämään työkalua ilmansuurempaa perehtymistä työkaluun. Tavoit-teena on luoda työkaluun selvät ohjeet ja jotta kuka tahansa pystyisi käyttämään työkalua ilman suurempaa taloudellista osaamista.

Työkalusta tulee selvitä helposti tapahtuman kannattavuuden tila. Työkalun on tarkoitus las-kea syötetyt luvut kuten myyntikate, tuotteiden arvoisävero, liikevaihto ja tulos valmiiksi käyttäjälle. Työkalu voit myös tarvittaessa toimia budjettina tapahtumalle. Työkalu on tarkoi-tettu käytettäväksi ensisijaisesti tapahtumaan, joka järjestetään vapaaehtoisvoimin eikä työntekijöistä tule palkkakuluja.

2.3 Laurea Herkkubaari

Laurea Herkkubaari on opiskelijaprojekti, joka toteutetaan Tapahtuman tuottaminen opinto-jaksolla ja johon opinnäytetyöni liittyy. Projektin tarkoitus on perehdyttää opiskelijoita ta-pahtuman tuottamiseen. Laurea Herkkubaari on pienimuotoinen tapahtuma isomman, Maail-ma kylässä-tapahtuman sisällä. Projektiin kuuluu tapahtumateltan järjestäminen, jossa myy-dään ruokatuotteita. Tänä vuonna ruokateltan nimeksi valittiin Laurean Herkkubaari. Projekti toteutettiin 2013 kevään aikana ja itse lopullinen tapahtuma oli 25-26.5.2013.

Tapahtuman tarkoituksena on oppimisten lisäksi myydä ruokaa ja tehdä voittoa ruokamyynnil-lä. Voitollisen tuloksen saavuttaminen on haasteellista projektin kertaluontoisuuden vuoksi. Haasteena projektissa on edellisvuosien kokemusten mukaan myös hinnoittelu ja sopivan ruo-katuotteen kehittäminen.

Laurea Herkkubaarin suunnittelu alkoi keväällä 2013 jolloin opintoryhmä sai tehtävänannok-seen suunnitella Maailma kylässä tapahtumaan ruokakojun. Projekti jatkui koko kevään tou-kokuun loppuun asti. Opiskelijat työskentelivät yhtenä ryhmänä joka jakautui pienempiin ryhmiin eri osa-alueiden suunnittelua varten. Projektilla oli kaksi projektipäällikköä jota oli-vat vastuussa tapahtuman onnistumisesta.

Tapahtuman talous suunniteltiin etukäteen hyödyntäen alustavaa taulukkoa jonka olin luonut opinnäytetyötäni varten. Suunnittelun edetessä taulukkoon kirjattiin suunniteltuja menoja ja mahdollisia tuloja. Tapahtuman suunnittelun ajan kehitin taulukkoa eteenpäin ja saimme suunniteltua tapahtuman budjettia tarkemmin. Taulukon avulla pyrimme arvioimaan tapahtuman kannattavuutta. Taulukon pohjalta luotiin lopullinen työkalu joka on opinnäytetyöni tavoitteena.

3 Työkalun suunnittelu

Työkalun suunnittelu lähti liikkeelle sen konkreettisen muodon hahmottamisesta. Valitsin alustaksi Excel taulukon koska se on yleinen ohjelmisto ja sen taulukkorakenne soveltuu hyvin työkaluuni. Aloittaessani työkalun suunnittelun loin ensin alustavan taulukon johon lisäsin Laurea Herkkubaari tapahtuman taloudellisina lukuja tapahtuman menoista ja kuluista.

Alustavan taulukon luomisen jälkeen lähdin etsimään erilaisia olemassa olevia liiketoiminnan taulukoita ja hyödyntää niitä lähteenä työkalua luodessa. Koska opinnäytetyöni liittyy tapahtumaan jossa myydään ruokatuotteita, tarvitsisin taulukkoon myös ravintola-alan ruokaan liittyviä taulukoita. Tapahtuman tuottamisen taloudellisesta teoriaa olen myös käyttänyt työkalun luomisessa. Tapahtuman talouden hallinnassa on tiettyjä osa-alueita jotka on tärkeä ottaa huomioon tapahtumaa järjestettäessä. (Alhola ym. 2002, 50-53.)

Työkalun tavoitteisiin kuuluu kannattavuuden seuranta. Kannattavuudella tarkoitetaan yleisesti, että tulot ovat korkeammat kuin menot. Kannattavuudessa otetaan kuitenkin myös huomioon se panostus tai uhraus, joka tarvitaan voitolliseen tuloksensaavuttamiseen liiketoiminnassa. Kannattavuus ei siis ole täysin yksiselitteinen. Kannattavuutta voi mitata esimerkiksi pääoman tuotto prosentilla. Opinnäytteeni työkalussa kannattavuutta voi seurata yksinkertaisesti seuraamalla menoja ja tuloja sekä niiden suhdetta.

Kannattavuutta voi myös seurata eri ajanjaksoilla. Opinnäytetyöni työkalun tarkoitus on seurata kannattavuutta vain yhden ruokamyynti-tapahtuman verran. Tämä aiheuttaa sen että kannattavuus yleisesti on alhaisempi johtuen toiminnan luonteesta. Yhden tapahtuman järjestämisessä kiinteideät kulut nousevat suhteellisen korkeaksi. (Alhola ym. 2002, 50-53.)

Joudun opinnäytetyössäni ottaman huomioon mittaus ja laajuusongelmat jotka liittyvät kannattavuuden määrittämiseen. Tämä tarkoittaa että on arvioitava mitä tuottoja ja kustannuksia laskelmissa otetaan huomioon ja millä aikavälillä niitä mitataan. (Alhola ym. 2002, 65.)

3.1 Tapahtuman tuottaminen talous

Tapahtuman järjestämisessä on aina tärkeä tehdä jonkinlainen taloudellinen arvio tapahtumasta. Tapahtumat voivat olla erilaisia taloudellisesti. Jotkin tapahtumat eivät tuota rahaa ollenkaan ja joissain tapahtumissa on tavoitteena tehdä voittoa. Laurea Herkkubaari tapahtumassa tavoitteena on päästä vähintään nollatulokseen tai voitolle. Tämänlaisessa tapahtumassa on tärkeää pystyä arvioimaan tulot ja menot. (Shone & Parry 2004, 96.)

Tulojen ja menojen arviointi on tärkeää järjestäjien lisäksi myös mahdolliselle asiakkaalle tai rahoittajalle. Asiakas tai rahoittaja on yleensä kiinnostunut tapahtuman taloudellisesta tilasta sekä mahdollisista tuloista. Ennakkobudjetin avulla taloudesta voidaan tehdä arvio. Laurea Herkkubaarin asiakkaana ja rahoittajana toimii Laurea ammattikorkeakoulu. Laurea Herkkubaarin tapauksessa rahoitus on annettu tapahtumaan opiskelijoiden oppimista varten eikä suurta tulosta opiskelijoilta vaadia. Opinnäytetyöni kannattavuustyökalun avulla tapahtuman järjestäjä voi kuitenkin antaa rahoittajalle tai asiakkaalle selvän kuvan tapahtuman taloudesta. (Shone, Parry 2004, 97.)

Kannattavuustyökalussa selviää kaikki tapahtuman odotetut kulut ja mahdolliset tuotot tai tappiot. Kannattavuustyökaluun sisältyy tärkeitä lukuja joita tarvitaan tapahtuman talouden hallinnassa. Näitä ovat kiinteät kulut, muuttuvat kulut, liikevaihto, tulos ennen ja jälkeen veroja. Lisäksi työkalussa on ruokatuotteiden kustannukset ja tulot määritelty erikseen. Tapahtuman talouden hallinta voi olla aloittelijalle haasteellista. Tapahtumaan liittyy monia kuluja jotka eivät tule aloittelijalle mieleen. Työkalu helpottaa tapahtuman talouden hahmottamista konkreettisesti. (Wagen & White 2010, 326.)

Työkalua pystyy myös käyttämään tapahtuman budjetin pohjana. Budejtti on yrityksen taloudellinen toimintasuunnitelma. Budjettiin voidaan lisätä tapahtuman toimintasuunnitelmasta tavoitteita lukuina. Budjetin avulla projektin johtaja voi tehdä päätöksiä taloudellisten lukujen perusteella. Budjetti toimii siis johdon päätöksenteon apuna. (Jyrkkiö, E. & Riistamaa, V. 2004. 226-228.)

3.2 Liikkeentoiminnan taulukot

Liiketoimea käsittelevistä kirjoista löysin tuloslaskelmia ja malleja joiden pohjalta lähdin kehittämään taulukkoa. Taulukkoja löytyy liiketoiminnan kirjallisuudesta monia ja valitsin niistä muutaman taulukon jota lähdin tarkastelemaan tarkemmin. Taulukoista pyrin löytämään Laurea Herkkubaari kaltaiseen projektiin sopivia piirteitä ja yhdistämään ne yhdeksi taulukoksi.

Hyväksi pohjaksi työkalua varten soveltuu tulosbudjetti. Tulosbudjetti on tuloslaskelma johon on yhdistetty monet osabudjetit. Tulosbudjetti sisältää kannattavuuden osalta tärkeitä tekijöitä. Näitä ovat myynnin määrä, myyntihinta, kiinteät ja muuttuvat kulut sekä henkilöstökulut. Tulosbudjetti laaditaan yleensä esimerkiksi koko vuodelle, mutta opinnäytetyössäni tarkastellaan kannattavuutta vain tietyn tapahtuman ajan. (Miettinen & Santala 2003, 215.)

Tulosbudjettiin voidaan sisältää yleensä myyntikatteen joten päätin sisältää sen työkaluuni. Myyntikate on tärkeässä osassa kun tavoitellaan kannattavuutta. Mitä korkeampi myyntikate sitä kannattavampi jokin tuote on. Myyntikate ilmoitetaan yleensä prosentteina ja euroina. Kriittinen liikevaihto on mielestäni myös hyvä luku joka sopii työkaluuni. Kriittisellä liikevaihdolla tarkoitetaan sitä myyntimäärää joka kattaa kaikki kiinteät kulut. Kriittisen liikevaihdon ylimenevä liikevaihto on voittoa. Kriittinen liikevaihto sopii työkaluuni hyvin koska sen avulla tapahtuman järjestäjä saa yleiskuvan siitä paljon ruokatuotteita tarvitsee myydä. Tämän perusteella on helppo arvioida myyntitavoitteen realistisuutta. (Miettinen & Santala 2003, 215.)

3.3 Ravintola-alan taulukot

Koska tapahtumaan liittyy ruokamyynti, tarvitsin työkaluun ravintola-alan taulukoita jotka käsittelisivät ruoka-annosten laskemista. Kirjassa Tuloksen tekijät, käsitteellään annoslaskelmia ja annoskortteja, jotka sopivat hyvin taulukkooni. Annoslaskelmia käytetään ravintolassa hinnoitteluna apuna. Annoslaskelman voi muokata omaan yritykseen tai projektiin sopivaksi joten ne soivat työkaluuni hyvin. Annoslaskelmassa listataan ruoka-annokseen tarvittavat raaka-aineet ja niiden kulut. Niihin voi myös tarvittaessa lisätä annosten ohjeet. Tein työkaluani varten oman annoskortin. (Miettinen & Santala 2003,163.)

Annoskortissa näkyy yhteen myytävään annokseen tarvittavat raaka-aineet, niiden yksikköhinta, hinta per annos, annoskoko. Kortti laskee alimpaan sarakkeeseen annoksen kaikki kulut veroineen. Annoskortti toimii samalla reseptinä ja raaka-aine tilauksia varten siinä on esillä kunkin raaka-aineen tarvittava määrä.

Tuote 1

Tuote 1			
Raakaaine	Yksikköhinta	annoskoko(kg)	Hinta/annos [euro]
Raakaaine 1	1,3€kpl	0.08	0.25
Raakaaine 2		0.00	0.43
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.08	0.68

Työkaluun tulevaan ruokalannoskulu-tilaukseen lisäsin projektia varten sarakkeet yksikköhintaa, annoskoko ja annoshintaa varten. Alimpaan soluun taulukko laskee kunkin myytävän annoksen tai tuotteen muuttuvat kulut. Kortin käyttö tekee tuotteiden myymistä suunnitelmallisempaa. Taulukon avulla käyttäjä voi helpommin laskea tarvittavat raaka-aineiden ostomäärät ja nähdä myös mistä tuotteen hinta muodostuu. (Miettinen & Santala 2003, 163-169.)

4 Työkalu

Työkalu tapahtuman kannattavuuden seurantaan on taulukko johon käyttäjä voi lisätä avainlukuja tapahtuman talouden kannalta ja työkalu laskee luvuista tuloksen. Työkalu on suunniteltu tapahtumaan, jossa harjoitetaan ruokamyyniä. Tämä on yleensä esimerkiksi ruokakoju jossakin suuremmassa tapahtumassa.

Työkalu kattaa itsen tapahtuman kulut sekä ruokamyynnin kulut. Työkalu laskee saatujen lukujen perusteella tuloksen tietyllä myyntimäärällä. Käyttäjä pystyy hinnoittelemaan tuotteen itse ja taulukko laskee loppuun arvioidun tuoton valitulla hinnalla ja myyntimäärällä. Työkalu voi toimia tapahtuman budjetin pohjana ja sen avulla on helppo arvioida tapahtuman kannattavuutta.

Työkalu jakautuu kolmeen eri osa-alueeseen tuotekustannukset, hinnoittelu ja myyntiarvio ja loppulaskelma. Työkalun käyttäminen aloitetaan täyttämällä ensin tuotekustannukset ja kiin-

teät kustannukset. Sen jälkeen siirrytään hinnoitteluun ja myyntiarvioon ja viimeisenä tulee näkyville loppulaskelma josta selviää tapahtuman taloudelliset luvut ja kannattavuus.

Työkalu on tehty excel taulukkoon ja se laskee tapahtuman kannattavuuden ja tuoton automaattisesti loppulaskelma kohtaan. Työkaluun on lisätty ohjeet käyttäjää varten. Työkalun käyttäminen vaatii käyttäjältä tarkkuutta lukujen lisäämisessä jotta taulukko laskisi lopputuloksen oikein.

4.1 Tuotekustannukset

Työkalu on suunniteltu käytettäväksi tapahtumaan jossa myydään ruokatuotteita. Työkalun käytön ensimmäinen askel on ruokatuotteiden kulujen syöttö. Tämä tehdään niin että käyttäjä laskee yhtä myytävää tuotetta varten tarvittavan raaka-ainemäärän ja sen kustannukset. Luvut syötetään tuotteittain taulukkoon esimerkiksi myytävä tuote 1 ensimmäiseen taulukkoon ja myytävä tuote 2 seuraavaan. Tuotteista on suositeltavaa tehdä reseptit, jotta annoshinnan saa helpommin selville.

Tuotekustannus-taulukkoon on myös lisätty yksikköhinta ja annoskoko jotka voi täyttää halutessa. Ne helpottavat käyttäjää näkemään mistä annoshinta syntyy. Yksikköhinta ja annoskoon luvut eivät vaikuta loppulaskelman tulokseen. Annoskoon ja yksikköhinnan avulla pystytään arvioimaan tilattavien raaka-aineiden määrää. Tilausmäärien hallinta on tärkeää jotta välttyttäisiin turhalta hävikiltä kun raaka-aineita ostetaan. Raaka-aineet ovat suuri osa ruokamyynnin kustannuksista.

Tuote 1

Tuote 1			
Raakaaine	Yksikköhinta	annoskoko(kg)	Hinta/annos [euro]
Raakaaine 1	5e/kg	0.08	0.25
Raakaaine 2		0.00	0.43
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.00	0.00
		0.08	0.68

Hinnat lisätään taulukkoon euroina ja taulukko laskee tuotteen kokonaiskustannukset alim-
paan riviin. Hinnat lisätään ilman arvolisäveroa koska se lisätään vasta hinnoitteluvaiheessa.
Kun tuotekustannukset on lisätty, siirrytään lisäämään tapahtuman muut kustannukset.

4.2 Kiinteät kustannukset

Kiinteät kustannukset osioon lisätään kiinteitä kuluja joita tarvitaan riippumatta myytyjen
tuotteiden määrästä. Näitä ovat esimerkiksi tapahtuma alueen tai tilan vuokra ja sähkö. Kiin-
teisiin kustannuksiin on tärkeää lisätä kaikki tapahtuman menot. Jos näin ei tehdä työkalun
laskema tulos vääristyy.

Haluttaessa kiinteitä kustannuksia voi jaotella taulukkoon aihealueittain. Tämä selventää tau-
lукon lukemista esimerkiksi ulkopuoliselle katsojalle. Taulukko laskee viimeiseen riviin kiin-
teiden kustannuksien lopullisen summan.

Kiinteät kustannukset

[euro]

Tapahtuma tila			
tilavuokra			465.00
ständi			300.00
sähkö			100.00
Välineet/työkalut			
Kassakone			100.00
Toimistovälineet			60.00
kyllit			200.00
somistus			
kankaat			150.00
teippi			30.00
matot			0.00
Plakaatti			160.00
somistus			50.00
			1615

4.3 Hinnoittelu ja myyntimäärät

Hinnoittelu ja myyntimäärät kohtaan käyttäjä lisää halutun myyntihinnan ja tavoitellun myyntimäärän. Myyntihinta lisätään sisältäen arvolisäveron joka on 14% ruokatuotteille. Tavoitemyynti on kappalemäärä joka halutaan myydä. Kun tuotteelle on asetettu hinta ja myyntimäärä, työkalu laskee loppulaskelma kohtaan kyseisillä määrillä toteutuvan tuloksen tuotekustannuksien ja kiinteiden kustannuksien jälkeen.

Hinnoittelu ja Myyntimäärät

Hinta ja tavoitemyynti	Euro	Euro	Kpl
Myynti	Hinta	Myyntihinta(sis alv 14%)	Tavoitemyynti
Tuote 1	0.68	5.50	300.00
Tuote 2	0.88	4.00	450.00
tuote 3	1	2.00	300.00

Hinnoittelun ja myyntimäärän lisäämisen jälkeen käyttäjän on tarkasteltava loppulaskelmaa ja arvioitava tapahtuman kannattavuutta ja talouden realistisuutta. Hinnoittelua tehdessä on käyttäjän pystyttävä arvioimaan hintaa tapahtuman, tuotteiden ja tilaisuuden luonteeseen perustuen. Hinnoittelussa on kolme yleistä lähestymissuuntaa: kululähtöinen, kilpailuhinnoittelu ja kysynnän mukaan hinnoittelu. Kululähtöinen hinnoittelu tarkoittaa sitä että tuotteet hinnoitellaan omien kustannusten mukaa. Siinä pyritään hinnoittelemaan tuotteet niin että kulut katetaan ja saadaan tuottoa. Hinta perustuu siis tuotteista syntyviin muuttuviin kuluihin. Kilpailijoiden hintataso on myös vaikuttaa myös olennaisesti hinnoitteluun. Esimerkiksi Laurea Herkkubaarin tapauksessa kilpailijoiden hintataso on selvästi näkyvillä asiakkaille koska kyseessä on ulkoilmatapahtuma. Kilpailijoiden hinnat on siis huomioitava hinnoittelussa. Kysynnän mukaan hinnoittelussa tuotteet hinnoitellaan tilanteen mukaan. Tapahtumassa hintoja on mahdollista muuttaa ajankohdan ja kysynnän mukaan. Esimerkiksi hiljaisena aikana voidaan tuotteita myydä halvemmalla jotta saataisiin myyntiä. (Miettinen & Santala 2003. 139-140.)

4.4 Loppulaskelma

Loppulaskelmasta näkyy tapahtuman talouteen liittyviä tärkeitä lukuja. Ensin taulukukossa näkyy myynnin tuotto jonka jälkeen tulee tuotteiden kulut ja arvolisäverot. Tämän jälkeen työkalu laskee yhteen tulot josta vähennetään kaikki menot. Lopuksi tuloista vähennetään verot ja viimeisessä solussa näkyy lopullinen voitto tai tappio.

Käyttäjän on tarvittaessa muutettava hinnoitteluaan jotta tapahtuman talous on realistinen. Käyttäjän on kyettävä arvioimaan tuotteiden hinta ja myyntimäärä tapahtumakohtaisesti. Työkalun tarkoitus on ainoastaan nopeuttaa ja helpottaa kannattavuuden arviointia. Esimerkiksi, jos tiedetään että tapahtumaan osallistuu 500 henkilöä ja tuotteita on myytävä 1000 kappaletta, on hintaa nostettava tai tuotteen kustannuksia alennettava. Vaihtoehtona on myös kiinteiden kustannusten karsiminen.

Loppulaskelma

[euro]

Kulut.	Tuote 1		204.00
Kulut.	Tuote 2		264.00
Kulut.	tuote 3		33.00
Alv.	Tuote 1		252.00
Alv.	Tuote 2		168.00
Alv.	tuote 3		4.62
=			925.62
Myynti	Tuote 1		1800.00
Myynti	Tuote 2		1200.00
Myynti	tuote 3		66.00
=			3066.00
Myyntikate(0% alv)			2140.38
Kriittinen liikevaihto			2540.62
Ruokakulut			925.62
Muut kulut			1615.00
=			2540.62
Myynttuotto			3066.00
Voitto/tappio			525.38
			367.77

5 Johtopäätökset

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda työkalu jonka avulla tapahtuman järjestäjä voi helposti arvioida ruokamyyn-tapahtuman kannattavuutta. Tarkoitus on että tapahtuman kannattavuuden arviointi olisi mahdollisimman helppoa käyttäjälle.

Tuloksena opinnäytetyöstä luotiin työkalu joka automaattisesti kannattavuutta tapahtuman lukujen perusteella. Työkalu antaa käyttäjälle lukuja jonka perusteella hänen on arvioitava tapahtuman kannattavuutta. Työkalu avustaa käyttäjää päätöksenteossa näyttämällä käyttäjälle konkreettisia lukuja. Työkalu ei pysty laskemaan tuotteiden hintaa ja myyntimääriä, mutta sen perusteella käyttäjä voi suunnitella realistista hinnoittelua ja myyntimäärää myyville ruokatuotteille.

Työkalua pystyy hyödyntämään esimerkiksi koulut tai järjestöt jotka järjestävät ruokamyyn-titapahtumia, joko opetuksen tai varainkeruun takia. Kouluissa tai järjestöissä voi tapahtuman järjestäjä olla ensikertalainen ja työkalu voi helpottaa kannattavuuden arvioimista tapahtumassa huomattavasti. Kannattavuuden arvioimisen avulla työkalu voi mahdollisesti säästää monia euroja sitä käyttävältä taholta. Esimerkkityötetty työkalu löytyy liitteenä opinnäytetyöstä (Liite 1).

Lähteet

Jukka Pellinen, 2006. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. Gummerus Kirjapaino Oy

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2002. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Vantaa: WSOY

Airaksinen, T. & Vilkkä, H. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Shone, A. & Parry, B. 2004. Successful Event Management a practical handbook. China: C&C Offset printing Co., Ltd

Wagen, L. & White, L. 2010. Event Management For tourism, cultural, business and sporting events. China: CTPSC

Miettinen, P. & Santala, H. . Tuloksen tekijät: Yritystoiminta ja talous hotelli ja ravintola-alala Porvoo: WS Bookwell Oy

Jyrkkiö, E. & Riistamaa, V. 2004. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. Porvoo: WS Bookwell OY

			0,00
			0,00
			0,00
			180

Hinnoittelu ja Myyntimäärät

Hinta ja tavoitemyynti	Euro	Euro	Kpl
Myynti	Hinta	Myyntihinta(sis alv 14%)	Tavoitemyynti
Kinkkusämpylä	0,5	5,00	200
Vesipullo	1	2,00	300
Mansikkarahka	0,6	3,00	100,00

Loppulaskelma

			[euro]
Kulut.	Kinkkusämpylä		50,00
Kulut.	Vesipullo		200,00
Kulut.	Mansikkarahka		60,00
Alv.	Kinkkusämpylä		70,00
Alv.	Vesipullo		56,00
Alv.	Mansikkarahka		14,00
=			310,00
Myynti	Kinkkusämpylä		500,00
Myynti	Vesipullo		400,00
Myynti	Mansikkarahka		300,00
=			1200,00
Myyntikate(0% alv)			890,00
Kriittinen liikevaihto			574,00
Ruokakulut			310,00
Muut kulut			180,00
=			490,00
Myyntuotto			1200,00

Voitto/tappio			710,00
			570,00