

# LA GESTIONE ECONOMICA DEL PUNTO VENDITA

## *“TECNICHE DI DIREZIONE E CONTROLLO”*

### PARTE TERZA

IN ECONOMIA AZIENDALE, IL **PUNTO DI PAREGGIO** O **BREAK EVEN POINT** (ABBREVIATO IN **BEP**) È UN VALORE CHE INDICA LA QUANTITÀ, ESPRESSA IN VOLUMI DI PRODUZIONE O FATTURATO, DI PRODOTTO VENDUTO NECESSARIA PER COPRIRE I COSTI PRECEDENTEMENTE SOSTENUTI, AL FINE DUNQUE DI CHIUDERE IL PERIODO DI RIFERIMENTO SENZA PROFITTI NÉ PERDITE.

## GRAFICO DEL BEP

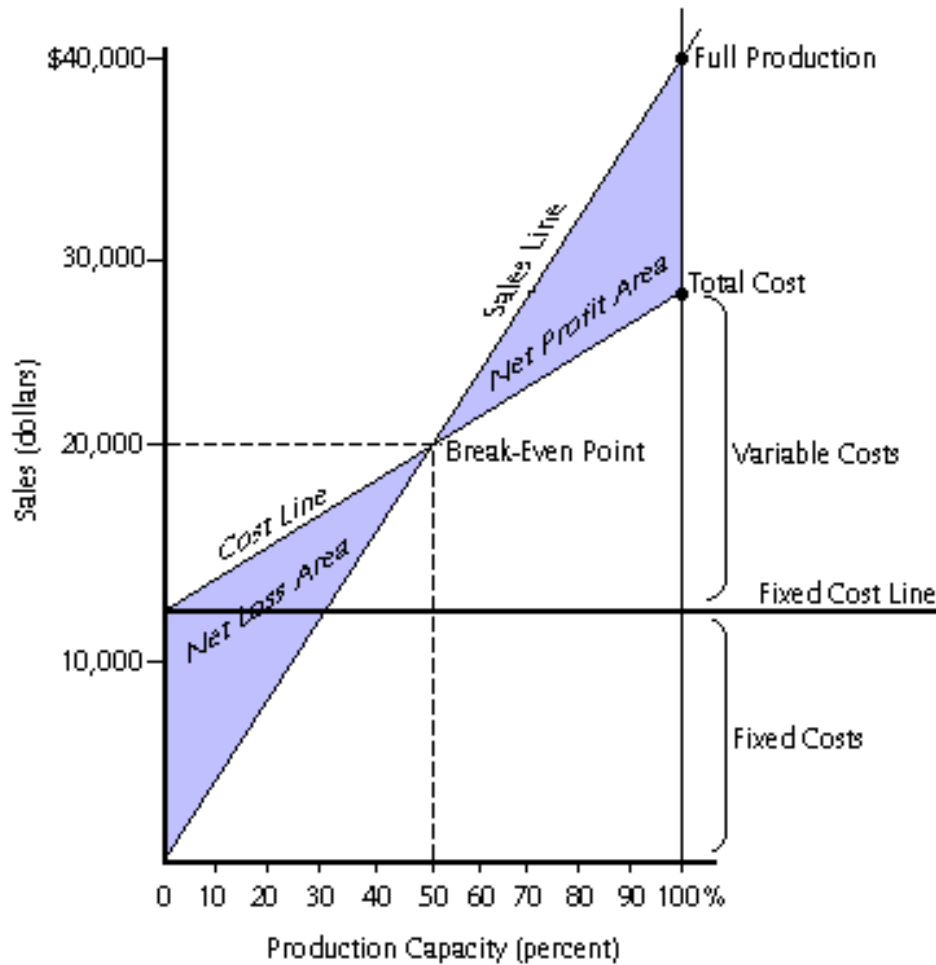


Figure 1  
A Break-Even  
Graph

DETERMINATO IL PUNTO DI PAREGGIO E' FONDAMENTALE DEFINIRE QUELLO CHE NEL RETAIL SI CHIAMA **“STANDARD POINT”**

LO STANDARD POINT ALTRO NON E' CHE UN MOLTIPLICATORE APPLICATO AL PUNTO DI PAREGGIO.

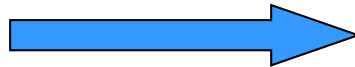
MOLTIPLICATORE COMPRESO TRA 1.3 E 1.8

IL MOLTIPLICATORE DIPENDE DA UNA SERIE DI INDICATORI CONTINGENTI, QUALI:

- LOCATION
- FORMAT
- METRI QUADRI NEGOZI
- PERSONALE DIRETTO O INDIRETTO
- DISPONIBILITA' ECONOMICA.....

..... MA E' CHIARO CHE

IL MOLTIPLICATORE **1.3**



DEVE PREVEDERE UNA  
MARGINALITA' NETTA DEL  
8/9% SUL VOLUME  
D'AFFARI

IL MOLTIPLICATORE **1.8**



DEVE PREVEDERE UNA  
MARGINALITA' DEL 12/13%  
SUL VOLUME D'AFFARI

CON LO STANDARD POINT APPLICATO ALLA CURVA DI  
VENDITE  
MEDIE DI SETTORE O DI AZIENDA, AVREMO GLI  
EFFETTIVI OBIETTIVI  
DI VENDITA.

## FATTURATO PER FAMIGLIE

