

Το Οικονομικό μου Στιγμιότυπο

AgriVETourism | Ενότητα 1, Υποενότητα 2: Γνωρίστε τους Αριθμούς σας



Co-funded by
the European Union

Τι να κάνετε: Επιλέξτε 3 μήνες από το έτος σας — τον καλύτερο μήνα, έναν μέτριο μήνα και τον χειρότερο μήνα. Συμπληρώστε τα κόστη και τα έσοδα για καθέναν. Συγκρίνετε. Χρησιμοποιήστε πραγματικούς αριθμούς αν μπορείτε. Οι εκτιμήσεις είναι εντάξει — σημειώστε τις με "?". Το ζητούμενο είναι να δείτε το μοτίβο, όχι να είστε απόλυτα ακριβείς.

ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΜΗΝΑΣ περίοδος αιχμής	ΜΕΤΡΙΟΣ ΜΗΝΑΣ ενδιάμεση περίοδος	ΧΕΙΡΟΤΕΡΟΣ ΜΗΝΑΣ νεκρή περίοδος
Ποιος μήνας;	Ποιος μήνας;	Ποιος μήνας;
ΚΟΣΤΗ	ΚΟΣΤΗ	ΚΟΣΤΗ
Πάγια κόστη ενοίκιο, ασφάλιση, άδειες, δάνεια, internet	Πάγια κόστη ενοίκιο, ασφάλιση, άδειες, δάνεια, internet	Πάγια κόστη ενοίκιο, ασφάλιση, άδειες, δάνεια, internet
Μεταβλητά κόστη φαγητό, καθαριότητα, προσωπικό, καύσιμα — ανάλογα με τους επισκέπτες	Μεταβλητά κόστη φαγητό, καθαριότητα, προσωπικό, καύσιμα — ανάλογα με τους επισκέπτες	Μεταβλητά κόστη φαγητό, καθαριότητα, προσωπικό, καύσιμα — ανάλογα με τους επισκέπτες
Κρυφά κόστη ο δικός σας χρόνος, επισκευές, φθορά εξοπλισμού	Κρυφά κόστη ο δικός σας χρόνος, επισκευές, φθορά εξοπλισμού	Κρυφά κόστη ο δικός σας χρόνος, επισκευές, φθορά εξοπλισμού
ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΩΝ:	ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΩΝ:	ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΩΝ:
ΕΣΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ
Διαμονή	Διαμονή	Διαμονή
Φαγητό / γευσιγνωσίες / κατάσταση	Φαγητό / γευσιγνωσίες / κατάσταση	Φαγητό / γευσιγνωσίες / κατάσταση
Δραστηριότητες / εμπειρίες	Δραστηριότητες / εμπειρίες	Δραστηριότητες / εμπειρίες
Πωλήσεις προϊόντων / άλλα	Πωλήσεις προϊόντων / άλλα	Πωλήσεις προϊόντων / άλλα
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ:	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ:	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ:
ΚΕΡΔΟΣ / ΖΗΜΙΑ:	ΚΕΡΔΟΣ / ΖΗΜΙΑ:	ΚΕΡΔΟΣ / ΖΗΜΙΑ:
Έσοδα μείον κόστη. Αρνητικό = ζημία. Αν είναι αρνητικό, κυκλώστε το με κόκκινο.	Έσοδα μείον κόστη. Αρνητικό = ζημία. Αν είναι αρνητικό, κυκλώστε το με κόκκινο.	Έσοδα μείον κόστη. Αρνητικό = ζημία. Αν είναι αρνητικό, κυκλώστε το με κόκκινο.

Κοιτάξτε τις τρεις στήλες σας. Στη συνέχεια απαντήστε:

1. Σε πόσους μήνες χάνετε χρήματα; Ποιο είναι το μεγαλύτερο πάγιο κόστος σας;
2. Ποιος είναι ο καλύτερος μήνας σας και γιατί; Ποιος είναι ο χειρότερος μήνας σας και γιατί; Πώς διαφέρουν ως προς τα κόστη;
3. Αναφέρετε ένα πράγμα που θα μπορούσατε να κάνετε ώστε ο μέτριος μήνας σας να αποφέρει περισσότερα (ένα επιπλέον προϊόν, μια εκδήλωση, μια συνεργασία).