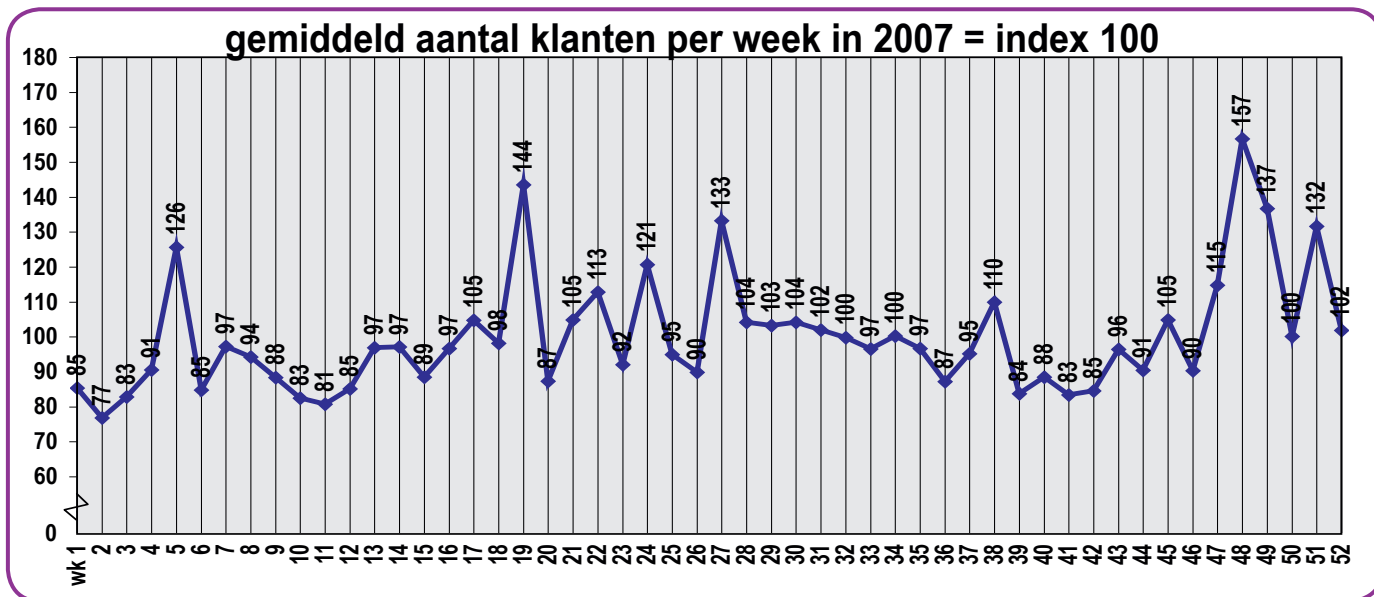




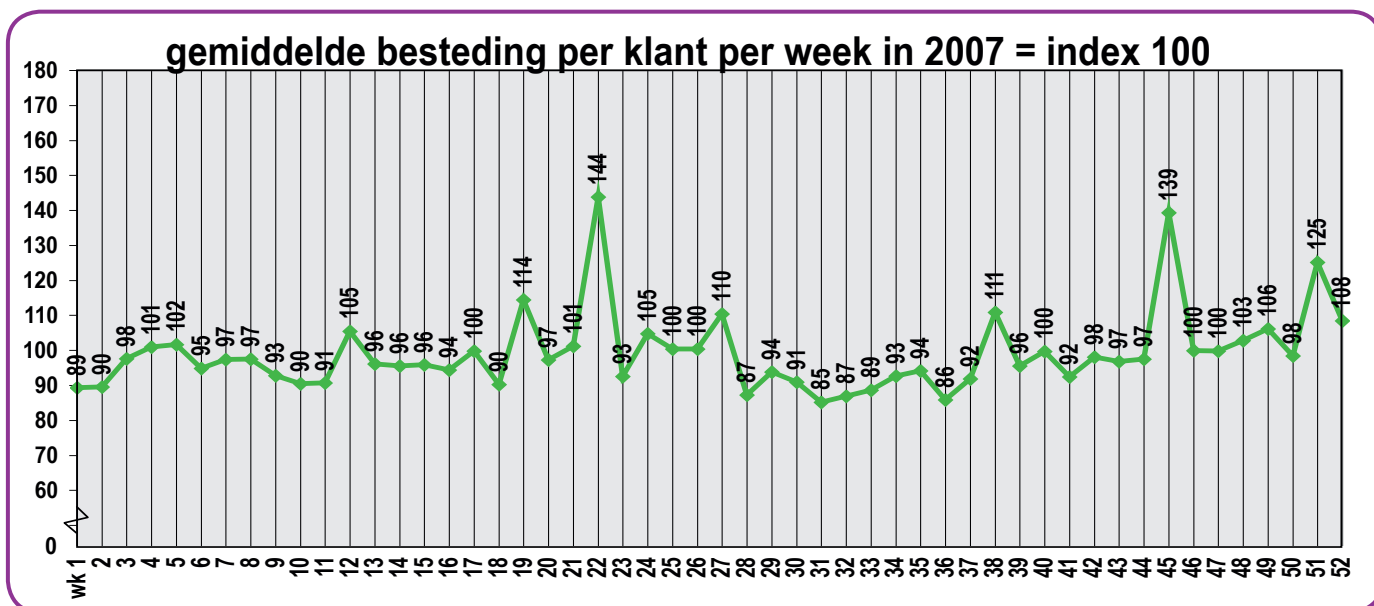
Bedrijf onder de loep

Speciaal voor Nieuwe Drogist neemt René Salimans ieder nummer de drogisterij van een anonieme ondernemer onder de loep. We bekijken deze maand de weekgegevens van een drogisterij/parfumerie op een A1-locatie met een vvo tussen 200 en 300 m². Het parfumeriedeel is belangrijk, maar mist de topmerken. In de nabije omgeving is volop concurrentie. De winkel behoort tot een formule met tweewekelijkse folder.



Gemiddeld aantal klanten

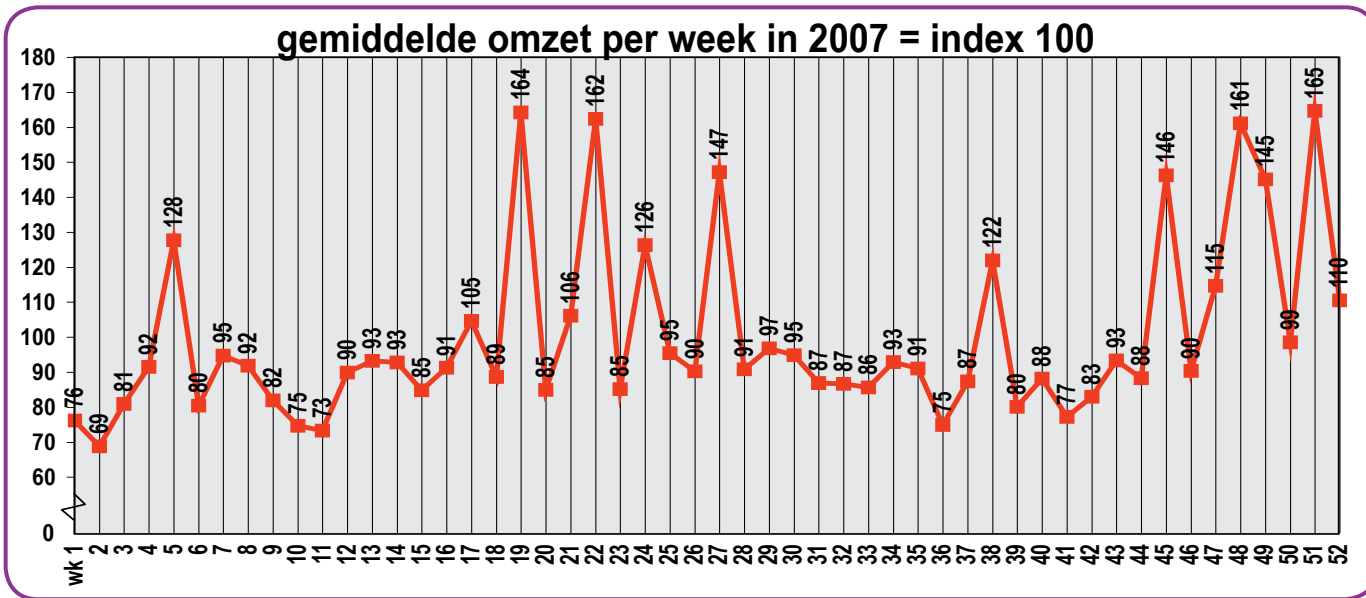
Basis is zo'n 1800 klanten per week. Het beleid heeft zich de afgelopen jaren meer toegespitst op verhoging van de kwaliteit en minder op traffic. Het feit dat 42 van de 52 weken een index hebben tussen 77 en 105 maakt duidelijk dat dit een outlet is met een vrij stabiele reguliere klantenstroom; folderbeleid levert in ieder geval geen zaagtandgrafiek op. Week 6 en 7 voor Valentijnsdag vertonen geen pieken. Week 19 geeft aan dat moederdag 44% meer betalende klanten opleverde. Week 24 voor vaderdag lag 21% hoger. Week 48 (de laatste volle week voor sint) is de index 157! Week 51 is de laatste volle week voor kerst; 132 ligt dan fors lager dan sint.



Gemiddelde OPK

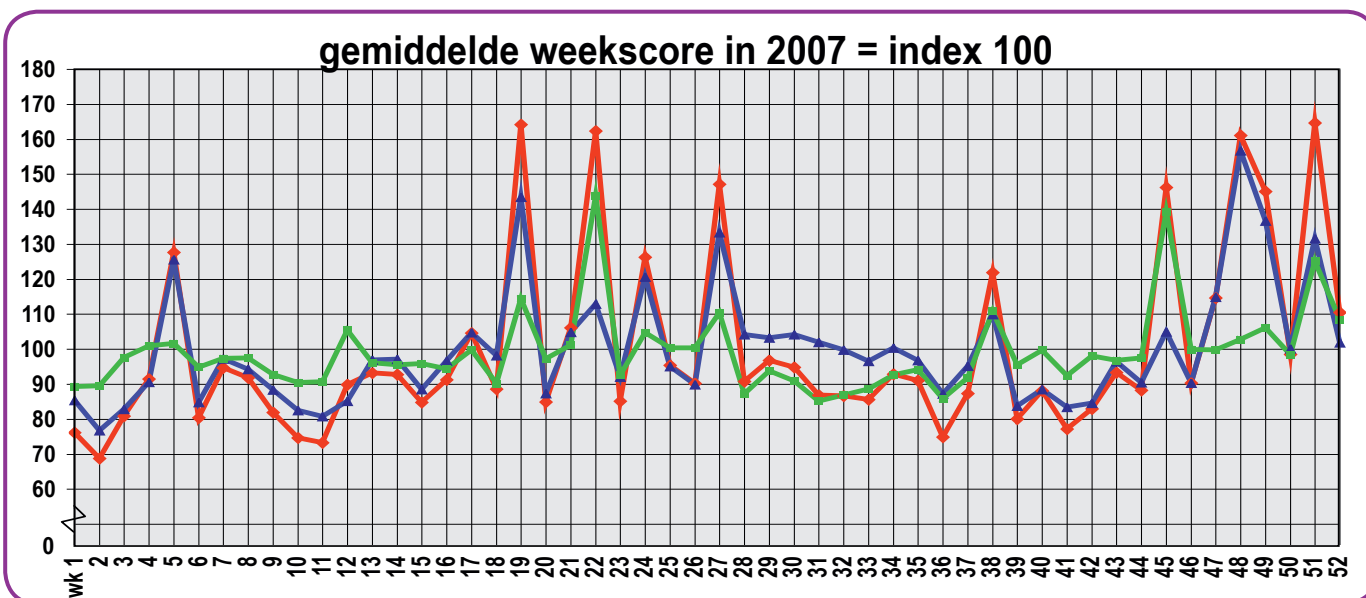
Basis is een gemiddelde besteding van zo'n € 16 per klant. Deze score ligt fors boven het gemiddelde van de branche en indiceert het belang van het parfumeriedeel. Uit deze grafiek blijkt weer dat deze outlet een zeer stabiel patroon vertoont. Het winkelmandje wordt zodanig gevuld dat de index gedurende 46 van de 52 weken (!) tussen index 86 en 108 ligt. Valentijnsdag (week 6 en 7) ligt onder de 100. Moederdag (19) heeft met 114 een hogere score, maar niet spectaculair. Vaderdag (24) zit slechts op 105. Week 48 en 49 (voor sint) tonen resp. slechts 103 en 106. De piek van 125 in week 51 voor kerst is een goede score en 108 van week 52 komt door de maandag voor kerst. De uitschieters naar boven bewijzen dat de klant ook buiten het seizoen gestimuleerd kan worden meer uit te geven!

- gemiddelde omzet
- gemiddeld aantal klanten
- gemiddelde besteding per klant



Gemiddelde omzet

Een gemiddelde week doet een omzet van ongeveer € 30.000. In deze grafiek wordt duidelijk dat omzet het gevolg is van aantal klanten x besteed bedrag. 34 weken hebben een index van 80 tot 106. 6 weken zitten onder de 80. 12 weken scoren boven de 105. Moederdag (wk 19) en kerst (51) scoren de hoogste index met resp. 164 en 165. Het staartje van kerst levert in week 52 score 110 op. Vaderdag (24) heeft een index van 126. De 2 weken voor sint (48 en 49) leveren 161 en 145 op en ook de week ervoor (47) heeft een score van 115. Zo blijven er nog vijf weken over die op onconventionele momenten een fraaie extra omzet opleveren: week 5 (score 128), week 22 (162), week 27 (147), week 38 (122) en week 45 met index 146.



Het totaaloverzicht

Hier ziet u in één overzicht wat heeft bijgedragen tot dit 'Zwitserse landschap'. In week 5 komt de piek duidelijk door meer traffic; de gemiddelde besteding was toen vrij normaal. De allerhoogste omzetpiek (rood) was week 19, moederdag door met name fors meer klanten en een wat hogere OPK. De verrassende piek in week 22 die qua omzet bijna even hoog lag als voor week 19 komt door meer klanten, maar met name door een veel hoger besteed bedrag (hoger dan moederdag!). Vaderdag (week 24) werd alleen bovengemiddeld door meer klanten. Week 27 kwam ook door meer klanten. Week 38 kwam in gelijke mate door meer klanten die ook meer uitgaven. Week 45 bracht dezelfde verrassing als 22: hoge besteding maakt het verschil. De 2 weken voor sint (48 en 49) waren uitsluitend goed door meer klanten. Kerstweek 51 is het klassieke moment waarop meer klanten meer besteden.

Het kalenderjaar 2007 wordt onderverdeeld in de 52 weken. Het totale aantal klanten en de jaaromzet in 2007 worden door 52 gedeeld. De uitkomst wordt als basis = index 100 genomen en vervolgens worden de indexscores per week uitgezet in een lijngrafiek. Uiteraard is bekend waarom op onverwachte momenten soms een bijzondere score werd gerealiseerd. Om de anonimiteit te waarborgen wordt hier geen nadere uitleg over gegeven.