Ricette, resa e prezzo

Un prodotto o una famiglia omogenea per ogni scheda.

Prodotto o famiglia da analizzare

Unità venduta: pezzo, kg, confezione

Data dei prezzi e preventivi

Aliquota IVA del prodotto verificata

Prezzo al cliente, IVA inclusa

Prezzo netto IVA

Peso o pezzi del lotto prodotto

Peso o pezzi realmente vendibili

Resa e invenduto: misura o ipotesi

Costo imballo per unità venduta

Commissioni per unità venduta

Minuti di lavoro attivo per unità

Margine prima dei costi di struttura

Quantità vendute previste al mese

Prezzo netto = prezzo al cliente / (1 + aliquota IVA).

Costo ricetta per unità venduta = costo del lotto / quantità vendibile.

Se la resa include già scarti e invenduto, non contarli di nuovo.

Il margine sugli ingredienti non è utile: persone e struttura restano da pagare.

Ipotesi da verificare e conseguenza sul prezzo o sulla ricetta

Il costo del lotto

Importi netti IVA; calcoli manuali da riportare poi nel software.

Ingrediente e fonte	Quantità e unità	Costo unitario	Costo del lotto

Totale costo degli ingredienti

Quantità vendibile del lotto

Ingredienti per unità venduta

Totale variabile con imballo e commissioni

Fonte e verifica aliquote degli acquisti

Data della prova di resa e invenduto

Conserva ricette e preventivi. La stima non sostituisce la prova del laboratorio.
Una modifica di prezzo va confrontata anche con domanda, ore e cassa.