

Checkliste: Renner und Penner systematisch analysieren

Verkaufshäufigkeit und Deckungsbeitrag gemeinsam bewerten

Ein häufig verkauftes Gericht ist nicht automatisch wirtschaftlich stark. Eine belastbare Analyse verbindet Absatz und Deckungsbeitrag und leitet daraus konkrete Maßnahmen für Platzierung, Preis, Rezeptur oder Streichung ab.

Datenbasis

Punkt	Trifft zu	Teilweise	Trifft nicht zu
Der Analysezeitraum ist repräsentativ und klar definiert.	☐	☐	☐
Verkaufsmengen stammen aus verlässlichen Kassendaten.	☐	☐	☐
Aktuelle Rezepturen und Portionskosten liegen vor.	☐	☐	☐
Rabatte, Aktionen und Sonderveranstaltungen werden berücksichtigt.	☐	☐	☐
Vergleichbare Produkte werden innerhalb sinnvoller Gruppen bewertet.	☐	☐	☐
Saisonale Einflüsse werden bei der Interpretation beachtet.	☐	☐	☐

Verkaufshäufigkeit

Punkt	Trifft zu	Teilweise	Trifft nicht zu
Wir kennen die meist- und wenigverkauften Positionen je Gruppe.	☐	☐	☐
Wir vergleichen die Position mit dem Durchschnitt ihrer Angebotsgruppe.	☐	☐	☐
Wir prüfen, ob Platzierung oder Beschreibung die Nachfrage beeinflussen.	☐	☐	☐
Wir unterscheiden zwischen echter Ablehnung und geringer Sichtbarkeit.	☐	☐	☐
Wir berücksichtigen Verfügbarkeit und Empfehlungen des Teams.	☐	☐	☐
Wir prüfen, ob lange Zubereitungszeiten den Verkauf begrenzen.	☐	☐	☐

Deckungsbeitrag

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Der Deckungsbeitrag wird pro verkauftem Produkt berechnet.	☐	☐	☐
Wir berücksichtigen aktuelle Einkaufspreise und Portionsverluste.	☐	☐	☐
Wir erkennen häufig verkaufte Produkte mit zu geringem Ergebnis.	☐	☐	☐
Wir prüfen wirtschaftlich starke Produkte mit geringer Nachfrage.	☐	☐	☐
Wir vergleichen den Deckungsbeitrag innerhalb der Angebotsgruppe.	☐	☐	☐
Wir vermeiden Entscheidungen nur auf Basis der Wareneinsatzquote.	☐	☐	☐

Maßnahmen ableiten

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Renner mit gutem Deckungsbeitrag werden sichtbar gehalten und abgesichert.	☐	☐	☐
Beliebte, aber schwach kalkulierte Produkte werden neu kalkuliert oder angepasst.	☐	☐	☐
Wirtschaftlich starke, wenig verkaufte Produkte werden besser beschrieben und empfohlen.	☐	☐	☐
Schwache Produkte ohne Profil oder Ergebnis werden konsequent hinterfragt.	☐	☐	☐
Rezeptur, Portionsgröße, Beilage und Preis werden getrennt geprüft.	☐	☐	☐
Das Team erhält klare Informationen zu priorisierten Angeboten.	☐	☐	☐
Änderungen werden über einen definierten Zeitraum getestet.	☐	☐	☐

Entscheidung und Review

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Für jede auffällige Position gibt es eine konkrete Entscheidung.	☐	☐	☐
Verantwortlichkeit und Termin der Umsetzung sind festgelegt.	☐	☐	☐
Die Wirkung wird nach der Änderung erneut gemessen.	☐	☐	☐
Erkenntnisse fließen in die nächste Speisekartenplanung ein.	☐	☐	☐

Welcher beliebte Artikel verdient trotz hoher Verkaufszahl zu wenig?

Welches wirtschaftlich starke Angebot müssen wir sichtbarer machen?

Name:

Datum:

Nächste Schritte:
