사장님의 가능성에 플러스!

ceo-plus

PART 6

운영 관리

매출 말고 "남는 돈"을 보고,
다음 달을 계획해요

06

PART 6 · 운영 관리

매출이 늘었는데, 왜 남는 게 없을까요?

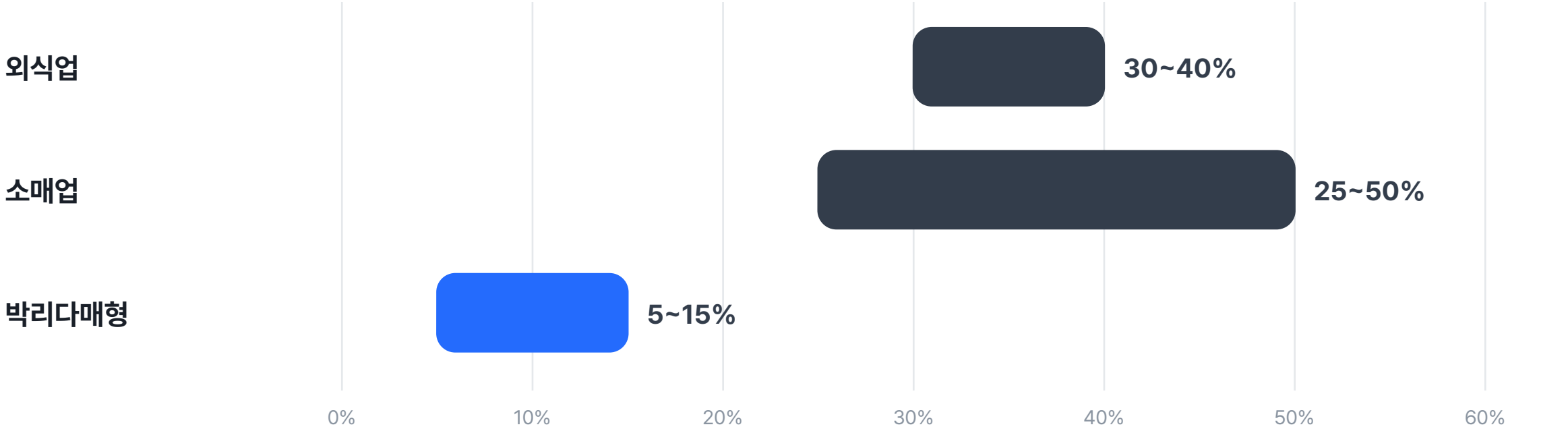
매출이 늘어도 재료비·인건비·임대료가 같이 늘면 이익은 오히려 줄 수 있어요.

매출	날짜, 채널, 상품별로 나눠 기록
매출총이익	매출에서 원재료비 같은 직접비용을 빼요
영업이익	여기서 임대료, 인건비, 마케팅비를 빼요
순이익	세금까지 빼고 남는 돈

어느 단계에서 돈이 새는지 보이면,
다음 달에 뭘 줄일지 바로 보여요.

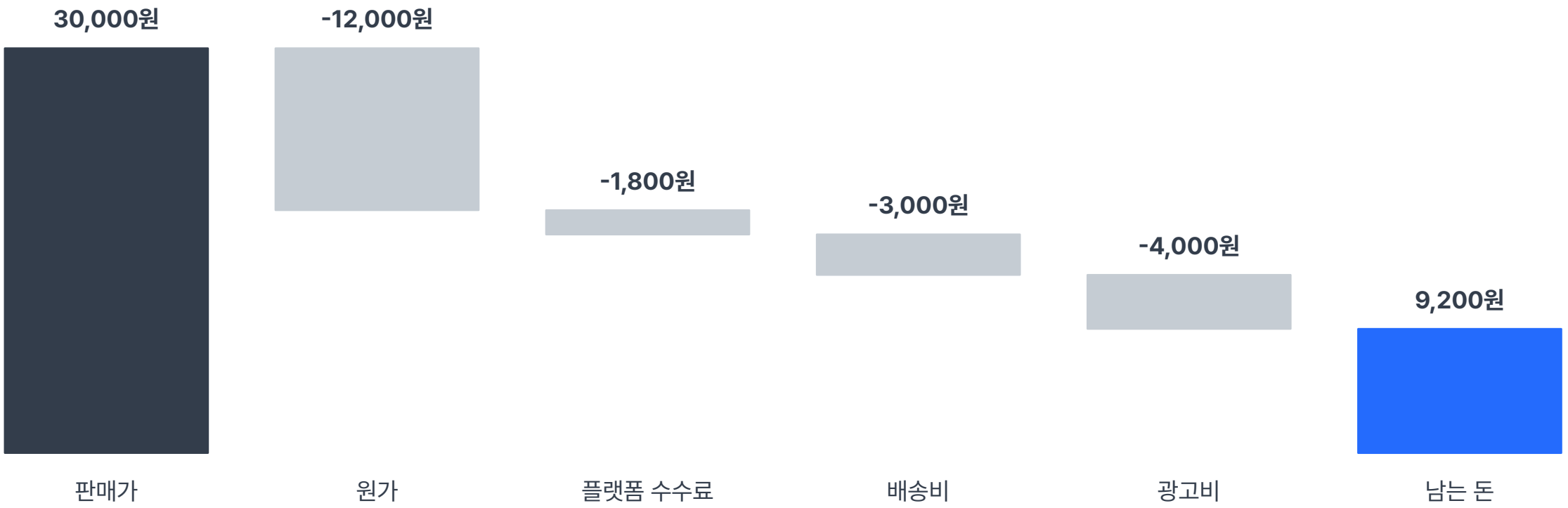
이익률, 업종마다 "보통"이 달라요

매출총이익률의 정상 범위예요.



한 줄 정리 **이익률이 낮다고 무조건 문제는 아니에요. 비슷한 업종과 비교해 보세요**

3만 원짜리가 팔리면, 실제로 얼마 남을까요?



예시 숫자예요. 수수료와 배송비는 채널과 계약 조건마다 달라요.

한 줄 정리 광고 성과는 매출이 아니라, 광고비까지 뺀 "남는 돈"으로 판단하세요

매출 기록을 다음 달 계획으로 바꾸는 4단계

1

기록하기

매출과 지출을 날짜, 채널, 상품별로

2

메모 남기기

행사, 휴일, 품절, 광고 변경처럼 영향을 준 일

3

비교하기

비슷한 조건의 기간끼리 비교해 반복되는 흐름 찾기

4

반영하기

상품, 광고, 콘텐츠 계획에 그대로 녹이기

현장 팁 정확한 세무·회계 처리는 세무사와 상담하시길 권해요.