



LUXUS MENTORING BY GIEDRE RASCHE

ARBEITSBLATT - GESCHÄFTSANALYSE

IST Umsatz im Monat: _____

SOLL Umsatz im Monat: _____

Zeitraum **bis wann?** _____

Behandlungen, die gut laufen:

Analyse der aktuellen ist Situation: Du solltest eine Bestandsaufnahme deines Geschäfts machen und

herausfinden, welche Produkte, Behandlungen oder Dienstleistungen bereits gut laufen und welche weniger erfolgreich sind.

Produkt : Gut laufend, hohe Nachfrage, Umsatz:

BEISPIEL:

Classic Behandlung:

- Dauer: 75 Minuten
 - Preis: 69,- Euro
2. Massage:
- Dauer: 30 Minuten
 - Preis: 30,- Euro
3. Pediküre:
- Dauer: 30 Minuten
 - Preis: 45,- Euro
4. Diamant Peeling & Ultraschall:
- Dauer: 75 Minuten
 - Preis: 110,- Euro

5. Maniküre:

- Dauer: 30 Minuten
- Preis: 25,- Euro

6. Wimpern- und Augenbrauenfärben:

- Dauer: 30 Minuten
- Preis: 25,- Euro

7. Waxing Beine & Bikini:

- Dauer: 45 Minuten
- Preis: 60,- Euro

8. Microneedling:

- Dauer: 45 Minuten
- Preis: 110,- Euro

Zusatzangebote:

1. Masken:

- Dauer: _____ Minuten
- Preis: _____ Euro

2. Wimpern färben:

- Dauer: _____ Minuten
- Preis: _____ Euro

Weitere Behandlungen:

Bitte trage die Informationen zu den einzelnen Behandlungen ein, einschließlich der Dauer, des Preises und gegebenenfalls zusätzlicher Angebote wie Masken oder Wimpern färben.

Dienstleistung Wenig Nachfrage, Umsatz: _____

Übung: Aufzeichnung 5 Tage

Übung: Aufzeichnung der Behandlungen und Umsätze über einen Zeitraum von 5 Tagen

Datum: _____

1. Behandlung:

- Art der Behandlung: _____

- Dauer: _____
- Preis: _____
- Umsatz: _____

-
-

- 2. Behandlung:

- Art der Behandlung: _____
- Dauer: _____
- Preis: _____
- Umsatz: _____

3. Behandlung:

- Art der Behandlung: _____
- Dauer: _____
- Preis: _____
- Umsatz: _____
-

4. Behandlung:

- Art der Behandlung: _____
 - Dauer: _____
 - Preis: _____
 - Umsatz: _____
-

Bitte trage für jeden Tag die entsprechenden Informationen ein, einschließlich der Art der Behandlung, Dauer, Preis und Umsatz ein.

Nach den 5 Tagen kannst du die Daten analysieren und sehen, welche Behandlungen den höchsten Umsatz generiert haben.

Lege den Fokus auf die erfolgreichsten Bereiche, die den **höchsten Umsatz** generieren und **wenig Zeit in Anspruch nehmen**.

Alles andere solltest du entfernen!

Konzentriere dich darauf, diese Bereiche weiter auszubauen, zu verbessern und zu bewerben, um den Umsatz zu steigern.

Es kommt häufig vor, dass Behandlungen, die gut laufen, viel Zeit in Anspruch nehmen und kaum Umsatz bringen.

Bitte sei ehrlich zu dir selbst und konzentriere dich komplett auf Behandlungen, die Umsatz bringen!

Behandlungen, die wenig Umsatz generieren und viel Zeit in Anspruch nehmen, sollten dauerhaft aus der Preisliste gestrichen werden!

20% 80%

Meisterhaftes Zeitmanagement: Maximiere dein Potential! Ergebnisorientierung im Fokus!

Viel Erfolg auf deinem Weg zur Top-Expertin/e im Premium-Bereich!

Deine Giedre,

Dein Mentor für Luxus-Unternehmen

Luxus Mentoring by Giedre Rasche Marktstrasse 31

65183 Wiesbaden

www.luxusmentoringbygiedrerasche.com