

Anonieme benchmark rendabiliteit zelfstandige modewinkels - Mode Unie

Beste modewinkelier,

Met deze rendabiliteitsanalyse willen we jou als zelfstandig modewinkelier een benchmark aanbieden. Zo kan je de cijfers van jouw winkel vergelijken met een groter staal van modewinkels. Dit stelt je in staat om te kijken waar er meer efficiëntie mogelijk is rond kosten of kan je je aankoopbeleid kritisch bekijken. De vragen zijn telkens van toepassing op **2023 en exclusief btw**. Omdat we beseffen dat deze detailbevraging wat tijd vraagt, zullen we de totale resultaten enkel delen met de winkeliers die de bevraging zelf ook invulden.

Mode Unie staat er, naast het organiseren van interessante workshops, keynotes, inspiratietours en het behartigen van jouw belangen, ook om onze sector verder te professionaliseren. Deze benchmark past daar in.

Bedankt om jouw cijfers waarheidsgetrouw in te vullen. Wij verzekeren dat de individuele cijfers NOOIT gedeeld zullen worden met externen en deze enkel en alleen anoniem ingevuld worden. Om dit te concretiseren werken we met onafhankelijk Gerechtsdeurwaarder Sas William van Artumo Turnhout. Bij vragen hierover kan je terecht bij chiel.sterckx@modeunie.be.

Het Mode Unie team

isoide en Chiel

1. E-mailadres *

2. Wat verkoop je? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Damesmode
- ☐ Herenmode
- ☐ Kindermode
- ☐ Schoenen
- ☐ Lingerie
- ☐ Lederwaren
- ☐ Anders: _____

3. Hoeveel fysieke winkelpunten heb je? *

4. Heb je een eigen webshop? *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja
- ☐ Nee

5. Waar is je winkel(s) gelegen? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Stad
- ☐ Dorp
- ☐ Periferie
- ☐ Shoppingcentra

6. Wat was je brutoresultaat in 2023 tov je totale omzet ex. btw, uitgedrukt in percentage? *

$$\frac{\text{Omzet ex. btw} - \text{Aankopen ex. btw}}{\text{Omzet ex. btw}}$$

7. Steeg of daalde dat brutoresultaat voor **2023 tov 2022?** *

Markeer slechts één ovaal.

☐ Stijging

☐ Daling

8. Hoeveel % steeg/daalde jouw brutoresultaat van **2023 tov 2022?** *

9. Steeg of daalde jouw brutoresultaat voor **2022 tov 2021?** *

Markeer slechts één ovaal.

☐ Stijging

☐ Daling

10. Hoeveel % steeg/daalde jouw brutoresultaat van **2022 tov 2021?** *

11. Hoeveel bedraagt je personeelskost in % tov je totale omzet ex. btw (vast, student, interim en flexi)? Tel hiervoor jouw vergoeding als zaakvoerder/management niet mee. *

Totale Personeelskost ex. btw
Omzet ex. btw

12. Hoeveel uren werk jij in totaal als zaakvoerder (en eventueel meewerkende familieleden/partners) gemiddeld per week? *

13. Huur je 1 of meerdere winkelpanden? *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja Ga naar vraag 14
☐ Nee Ga naar vraag 15

Huur

14. Wat is je jaarlijkse huurkost in % tov je totale omzet, excl. btw, incl. Onroerende Voorheffing? *

$$\frac{12 \times \text{maandhuur} + \text{Onroerende Voorheffing}}{\text{Omzet ex. btw}}$$

Kosten

15. Hoeveel bedraagt je energiekost (gas + mazout + elektriciteit) in % tov je totale omzet, ex. btw? *

$$\frac{\text{Energiekost ex. btw}}{\text{Omzet ex. btw}}$$

16. Hoeveel bedraagt je publiciteitskost (marketing, social media, advertenties, website, etalagekost,...) in % tov je totale omzet, ex. btw? *

$$\frac{\text{Totale Publiciteitskost ex. btw en ex. marketing personeel}}{\text{Omzet ex. btw}}$$

17. Hoeveel % van je publiciteitskost, ex. btw en ex. marketing personeel, bedraagt je online (socials, e-nieuwsbrief, Google optimalisatie, website,...) communicatie? *

Kosten online communicatie ex. btw en ex. marketing personeel
Totale publiciteitskost ex. btw en ex. marketing personeel

18. Hoeveel % van je publiciteitskost bedraagt je offline (drukwerk, advertenties in media,...) communicatie? *

Kosten offline communicatie ex. btw en ex. marketing personeel
Totale publiciteitskost ex. btw en ex. marketing personeel

19. Hoeveel % van je publiciteitskost bedraagt het organiseren van events (modeshows, late night shopping, opendeurdagen,...) in je winkel? *

Kosten events ex. btw en ex. personeel
Totale publiciteitskost ex. btw en ex. personeel

Aankopen

20. Werk je met een vast aankoopbudget? *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja, per jaar
☐ Ja, per seizoen
☐ Nee

21. Op wat baseer je je aankoopbudget? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Op aankoopbudget vorig seizoen
- ☐ Op verkoop van vorig seizoen
- ☐ Op aantal stuks van vorig seizoen
- ☐ Op prognoses van volgend seizoen
- ☐ Anders: _____

22. Werk je met een apart budget voor NOOS? *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja
- ☐ Nee
- ☐ Ik werk niet met NOOS producten, dus enkel via voororders

23. Vul je je NOOS producten aan tijdens het seizoen? *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja
- ☐ Nee
- ☐ Ik werk niet met NOS producten, dus enkel via voororders

24. Welk % van je totale inkoopbedrag koop je in vooraankoop? *

25. Maak je gebruik van korting voor contante betalingen bij leveranciers? (bv. 4% korting bij betaling binnen de 8 dagen) *

Markeer slechts één ovaal.

- ☐ Ja
- ☐ Nee

26. Op hoeveel % van je aankopen kan je gebruik maken van korting voor contante betalingen? *

27. Wat is de gemiddelde korting voor contante betalingen die je krijgt? *

28. Hoe financier je je aankopen handelsgoederen? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Middelen uit je onderneming
- ☐ Straight loans
- ☐ Privé financiering (rekening courant)
- ☐ Anders: _____

Verkoop

29. Hoeveel % bedraagt je doorverkoop in aantal stuks vóór solden van ZOMERseizoen 2023? *

30. Hoeveel % bedraagt je doorverkoop in aantal stuks ná solden van ZOMERseizoen 2023? *

31. Hoeveel % bedraagt je doorverkoop in aantal stuks vóór solden van WINTERseizoen 2023? *

32. Hoeveel % bedraagt je doorverkoop in aantal stuks ná solden van WINTERseizoen 2023? *

33. Pas je einde seizoen waardevermindering toe op je voorraden? *

Markeer slechts één ovaal.

☐ Ja

☐ Nee

☐ Dat is mij onbekend

34. Wat doe je met resterende goederen na solden? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

☐ Braderij

☐ Kortingen in bv. Mid Season Sale

☐ Opnieuw aanbieden in de volgende soldenperiode

☐ Vinted

☐ Anders: _____

35. Na hoeveel seizoenen liquideer je je onverkochte voorraad (via opkoper, goed doel,...)? *

36. Vind je je onderneming voldoende winstgevend? *

Markeer slechts één ovaal.

☐ Ja

☐ Nee

37. Wil je nog iets anders meegeven?
