

Börja med vinsten – låt resten följa efter

Att bygga en företagsbudget behöver inte vara en komplicerad process. Många företag skapar budgetar genom att titta på historiska data och lägga till en procentuell ökning, men det finns ett mer effektivt sätt: att börja med ditt **önskade resultat**. Denna metod, känd som "resultatdriven budgetering," sätter dina ekonomiska mål i fokus från första början.

Steg 1: Definiera ditt önskade resultat

Börja med att bestämma hur stor vinst du vill göra under året. Detta är din **målvinst** eller **önskat resultat**. Denna siffra kan baseras på vad du behöver för att reinvestera i företaget, betala utdelning eller spara. Låt oss säga att du vill uppnå en vinst på 500 000 kronor.

Steg 2: Beräkna dina totala kostnader

Nästa steg är att räkna ut alla dina kostnader. Dessa delas in i två kategorier:

- **Fasta kostnader:** Dessa är utgifter som är desamma oavsett hur mycket du säljer, till exempel hyra, försäkringar.
- **Rörliga kostnader:** Dessa kostnader varierar med din försäljning, som materialinköp, fraktkostnader, löner och provisioner.

Genom att summera dina fasta och rörliga kostnader får du dina **totala kostnader**. Om dina fasta kostnader är 800 000 kronor och de rörliga kostnaderna beräknas till 400 000 kronor (baserat på en uppskattad försäljning), blir dina totala kostnader 1 200 000 kronor.

Steg 3: Beräkna din nödvändiga omsättning

Nu är det dags att kombinera dessa siffror. Din **nödvändiga omsättning** är summan av dina totala kostnader och din önskade vinst.

Nödvändigomsättning = Totalakostnader + Önskadvinst

I vårt exempel blir det:

Nödvändigomsättning = 1 200 000 kr + 500 000 kr = 1 700 000 kr

Detta innebär att ditt företag behöver sälja för 1 700 000 kronor under året för att täcka alla sina kostnader och nå den önskade vinsten.

Steg 4: Bryt ner omsättningsmålet

När du har din totala omsättning kan du bryta ner den i mindre delar. Hur många produkter eller tjänster behöver du sälja per månad, per vecka eller per dag för att nå målet? Denna detaljerade plan gör budgeten mer hanterbar och ger dig en tydlig handlingsplan.

Genom att arbeta baklänges, från ditt mål till din plan, säkerställer du att varje del av din budget är utformad för att leverera den framgång du strävar efter. Det är en proaktiv och kraftfull metod för att ta kontroll över din företagsekonomi.

Har du testat denna metod tidigare, och hur har det fungerat för dig? Om inte, låt oss hjälpa dig att analysera för att öka din vinst.

[Per Forsberg Blavier](#)