产品销售收入怎么算

产品的销售收入=产品的销售数量×产品的单价 产品的销售收入=甲产品的销售量x甲产品的单价+乙产品的销售量×乙产品的单价+丙产品的销售量×丙产品的单价… 产品的销售收入=A客户购买量×重复次数+B客户购买量×重复次数+C客户购买量×重复次数… 产品的销售收入可以通过下面的几项来增加 1.产品品类的增加 2.产品的购买数量 3.产品的销售单价 4.购买产品的客户数量 5.客户重复消费的次数

销售收入和利润的关系

利润管理-学习的目的及目标 目的：增加门店利润，同时要维持顾客满意。
目标：通过学习 维持“营业额”与“利润”的平衡关系，并加以运用
了解“顾客满意”与“利润机会点”彼此平衡的重要性，并加以运用
学会运用P&L来分析利润机会点 了解影响食品成本的要素
了解如何使用目标来改善利润 利润管理-什么是利润 什么是利润? 指门店从事生产经营活动所产生的利润。门店在某一会计期间的营业收入和为实现这些营业收入所发生的费用、成本比较计算的结果。它是门店通过自身的生产经营活动所取得的。 利润对门店的重要性? 利润是指门店在一定时期生产经营活动所取得的主要财务成果。从企业来看，利润上企业生产生存与发展的必要条件，也是评价企业生产经营状况的一个重要指标。 什么是“P&L” “P&L”又叫门店损益表，它能够客观的说明门店营业额、各项成本花费及门店营业利润，学会和经常阅读“P&L”并加以对比，能够有效的找出门店利润机会点，从而改善利润。