

Damit die Planzahlen nachvollzogen werden können, sind die nachfolgenden Fragen zu beantworten:

1. Wie setzen sich die Planumsätze zusammen?
2. Welche Absatzmengen, Preise und Produkte/Dienstleistungen liegen den Angaben zugrunde?
3. Auf welcher Basis sind die Umsätze kalkuliert?
4. Wie viel Umsatz je Kunde/Gast pro Tag wird erwartet?
5. Sind die prognostizierten Umsätze nachfragebedingt realisierbar? Gibt es hierfür überzeugende Argumente? Liegen erste Anfragen vor?
6. Verfügen Sie über Kontakte, Zielgruppen, wenn ja welche?
7. Lassen sich die geplanten Umsätze mit den geplanten Kapazitäten (z. B. Mitarbeiter, Technik, Inventar) realisieren?
8. Wie ist die Auslastung der Kapazitäten bei den geplanten Umsätzen?