

METODO FULL COSTING

premessa: è un metodo contabile per calcolare dei preventivi di viaggio, e come tutti i preventivi, al cliente va comunicato solo la quota a persona

I viaggi sono di due tipologie:

VIAGGI A CATALOGO

VIAGGI A DOMANDA INDIVIDUALE

VIAGGI A CATALOGO

- sono organizzati dai Tour Operatori classici (agenzie Tipo A) e da Tour Organizer (agenzie Tipo A + B)
- sono programmati con un largo anticipo temporale (minimo sei mesi prima) e poi messi su cataloghi cartacei oppure online, con date e mete stabilite
- sono molto rigidi sia per quanto riguarda il programma, sia sul prezzo e le varie condizioni di pagamento
- hanno l'incognita di non prevedere il numero esatto di prenotazioni; quindi, i prezzi tendono anche a coprire eventuali mancati clienti rispetto alle previsioni (QUINDI HANNO SEMPRE UN NUMERO MINIMO DI PARTECIPANTI NECESSARIO ALLA PARTENZE DEL VIAGGIO)

VIAGGIO A DOMANDA INDIVIDUALE

- è richiesto da un gruppo organizzato di persone (associazioni di volontariato, gruppi parrocchiali, scuole, associazioni sportive, ecc.)
- i clienti chiedono un programma di massima (meta, durata, tipologie di itinerario, servizi essenziali come tipologia di hotel, trattamento pasti, eventuali ingressi)
- c'è già un numero preciso di prenotazioni (che può variare di poco, ma è ininfluente)
- possono essere organizzati anche con un breve anticipo
- Il prezzo tiene conto sia del ricarico dell'agenzia, sia del budget del cliente
- E' un servizio offerto generalmente dalle sole agenzie Tour Organizer (Tipo A+B)

NEL METODO FULL COSTING, BISOGNA SEGUIRE 4 PASSAGGI CONTABILI

- 1) **calcolo della spesa totale:** l'agenzia prende le richieste del gruppo, e prenota o acquista i servizi che servono all'organizzazione del viaggio. Questi servizi poi verranno messi insieme sotto forma di prodotto unico

Quali sono questi servizi?

- PERNOTTAMENTI (a persona o a camera per notte)
- NOLEGGIO BUS (a prezzo giornaliero per gruppo)
- BIGLIETTI AEREI/NAVI (conteggiati a persona per biglietto)
- PASTI (compresi nel trattamento alberghiero o a parte)
- ASSICURAZIONE VIAGGIO (a forfait, cioè una somma totale per tutto il viaggio)
- ACCOMPAGNATORE (a prezzo giornaliero, Iva inclusa se ha la Partita Iva)
- INGRESSI MUSEI (di solito a persona)
- BIGLIETTI EVENTI (a persona)
- DEGUSTAZIONI VARIE (a forfait, cioè una somma totale per degustazione)
- PRATICHE BUROCRAZIA (a persona)
- QUOTA COSTI FISSI (affitto, bollette, dipendenti, svalutazioni varie, cancelleria,..)

LA SOMMA DI TUTTI QUESTI SERVIZI SI CHIAMA "SPESA TOTALE" , CIOE' QUANTO SPENDE L'AGENZIA PER TUTTO IL GRUPPO PER L'ORGANIZZAZIONE DEL VIAGGIO, COMPRESI I COSTI FISSI DA COPRIRE NEL PREZZO FINALE.

- 2) **Calcolo del mark up:** dopo aver capito quanto spende l'agenzia per acquistare o prenotare i servizi richiesti, SI APPLICA UNA % DI RICARICO (detto MARK UP), cioè quanto vuole guadagnare l'agenzia SU TUTTO IL GRUPPO

Questa percentuale che si aggiunge alla spesa totale, di solito è minimo del 20%

MARK UP = (Spesa totale x % mark up) : 100 = € DI GUADAGNO TOTALE

- 3) **Calcolo del ricavo totale:** è l'incasso totale dell'agenzia che riceve da quel gruppo, e si calcola sommando

RICAVO TOTALE = spesa totale + mark up.

E' di fatto l'importo che tutto il gruppo pagherà all'agenzia, e coincide con l'importo della fattura di vendita.

- 4) **Calcolo della quota a persona:** indica il prezzo del viaggio per ogni singolo cliente, ed è il rapporto (cioè una divisione) tra il ricavo totale e il numero di partecipanti

QUOTA A PERSONA = Ricavo totale : n. partecipanti (escluse le gratuità)

IMPORTANTE: SICCOME NEL VIAGGIO SPESSO L'AUTISTA DEL BUS E L'ACT USANO I SERVIZI DI HOTEL E RISTORANTE MA SONO A CARICO DEL GRUPPO, QUESTI NATURALMENTE NON PARTECIPANO ALLA QUOTA.

Per esempio se dormono in 47 persone + autista + act, dormono in 49 ma il prezzo dell'hotel è spalmato su 47. Cioè la quota che toccherebbe all'autista e act è a carico del cliente.

ABBREVIAZIONI DELLE PROFESSIONI TURISTICHE

1) ACT	→	ACCOMPAGNATORE TURISTICO
2) GT	→	GUIDA TURISTICA
3) GAE	→	GUIDA AMBIENTALE ESCURSIONISTICA
4) DT	→	DIRETTORE TECNICO AGENZIA

Esempio: l'associazione culturale Esedra di Lucca chiede all'agenzia Bella Tour di Barga, un preventivo per un viaggio di 3 giorni e due notti dalla Toscana a Roma. Si chiede trasporto con un bus Gran Turismo, e pasti non compresi nel pernottamento. Inoltre, si sceglie di acquistare in anticipo i biglietti di ingresso per i Musei Vaticani. Il gruppo è formato da 43 persone, tutte adulte.

L'agenzia, in base a queste richieste, fornisce i seguenti servizi:

- Pernottamento in Hotel 3*** € 47,00 a notte a persona (compresi autista e act)
- Noleggio bus Gran Turismo € 582,00 al giorno per tutto il gruppo
- Pasti extra pernottamento € 23,00 al giorno a persona (compresi autista e act)
- Ingresso Musei Vaticani € 16,00 a persona (esclusi autista e act che non pag.)
- Accompagnatore turistico € 110,00 ad accompagnatore al giorno
- Assicurazione viaggio € 128,00 totali per tutta la durata del viaggio
- Quota costi fissi € 645,00 totali

Il mark up applicato dall'agenzia è il 38% della spesa totale. Calcoliamo preventivo e quota a persona.

SERVIZIO	CALCOLO	SPESA
Pernottamento in Hotel 3***	47,00 x 45 x 2	4.230,00
Noleggio bus Gran Turismo	582,00 x 3 x 1	1.746,00
Pasti extra pernottamento	23,00 x 45 x 3	3.105,00
Assicurazione viaggio	-	128,00
Ingresso Musei Vaticani	16,00 x 43 x 1	688,00
Accompagnatore turistico	110,00 x 3 x 1	330,00
Quota costi fissi	-	645,00
SPESA TOTALE DEI SERVIZI PER L'AGENZIA		10.872,00

2) Calcolare il mark up, cioè quanto guadagno sul gruppo

$$\text{MARK UP} = (\text{SPESA TOTALE} \times \% \text{ MARK UP}) : 100 = (10.872,00 \times 38) : 100 = \mathbf{4.131,36}$$

su tutto il gruppo, l'agenzia guadagna netti 4.131,36 euro

3) Calcolare il ricavo totale, cioè quanto incassa l'agenzia sulla vendita di questo viaggio

$$\text{RICA VO TOTALE} = \text{SPESA TOTALE} + \text{MARK UP} = 10.872,00 + 4.131,36 =$$

$$\mathbf{RICA VO TOTALE = 15.003,36} \quad \rightarrow \text{somma che deve incassare dal gruppo}$$

4) QUOTA A PERSONA, CIOE' QUANTO PAGA OGNI SINGOLO PARTECIPANTE

$$\text{QUOTA A PERSONA} = \text{RICA VO TOTALE} : \text{N. PARTECIPANTI (CIOE' DI PAGANTI)}$$

$$\text{QUOTA A PERSONA} = 15.003,36 : 43 = 348,91 \quad \rightarrow \mathbf{349,00}$$

Ma quanto sto guadagnando a persona come mark up?

$$\text{MARK UP} : \text{N. PARTECIPANTI} = 4.131,36 : 43 = \mathbf{96 \text{ euro a persona}}$$