

100% FICTIEVE RETAILDATA

SEASON

Performance *Review.*

Van verkoopcijfers naar betere aankoopbeslissingen.

SAISONLY / RETAIL INTELLIGENCE
DATA. CONTEXT. BETERE KEUZES.

VOORBEELDCASE

Multibrand herenmode

3 vestigingen • 15 fictieve labels • maart-augustus 2026

saison**ly.**[be](https://saisonly.be) ↗

01 / DIRECTIEOVERZICHT

De collectie in cijfers.

Zes maanden verkoopdata samengebracht in één managementoverzicht. De inzichten hieronder zijn simulaties, geen resultaten van een bestaande klant.

NETTO-OMZET, EXCL. BTW

€ 800.348

maart - augustus 2026

GEREALISEERDE BRUTOWINST

€ 470.213

58,8% brutomarge

SELL-THROUGH / STUKS

72,1%

6.745 van 9.360 stuks

EINDVOORRAAD / INKOOPWAARDE

€ 135.607

2.615 resterende stuks

DRIE INZICHTEN DIE EEN BESLISSING VRAGEN

01 / VERDELING

Vorraaddruk in Mechelen

Mechelen vertegenwoordigt 28,2% van de resterende voorraadwaarde, tegenover 18,0% van de omzet. Onderzoek mogelijke transfers en lokale assortimentverschillen.

HERBEKIJK STOCKVERDELING

02 / CATEGORIE

Tailoring vraagt bijsturing

Sell-through van 56,3% en 32,7% verkochte stuks tegen korting. Toets de diepte van volgende orders en de productkeuze.

BEHEER INKOOPRISICO

03 / MAAT

Denim: kans op maatgaten

In de voorbeelddata ligt de verkoopdruk bij maat 32 en 33 hoger dan hun aandeel in het beschikbare aanbod. Controleer onbeschikbaarheid voordat je de maatcurve aanpast.

CONTROLEER MAATBESCHIKBAARHEID

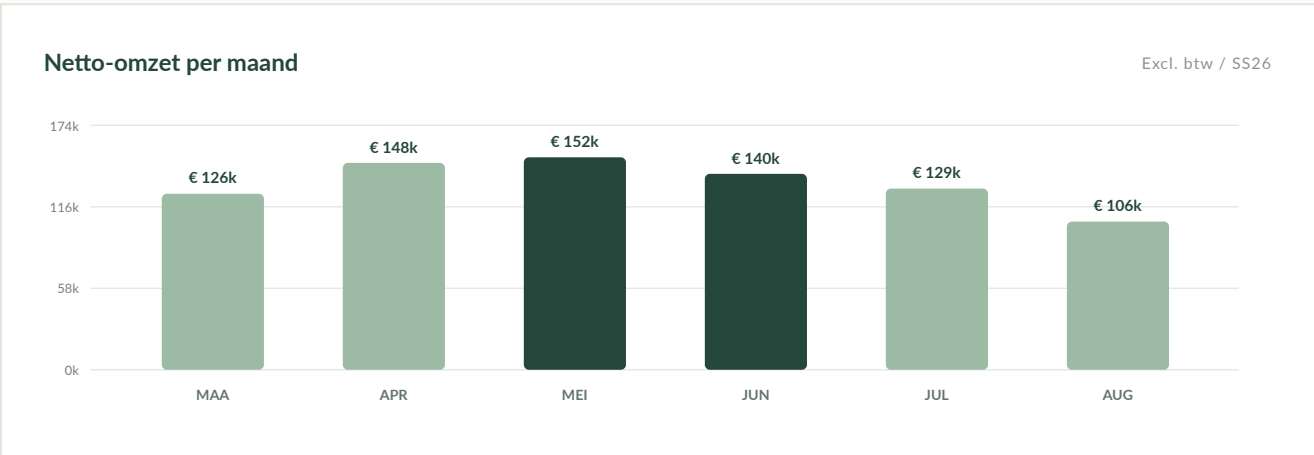
DE KERNVRAAG

Waar zit het verschil tussen wat de retailer heeft ingekocht en wat de consument daadwerkelijk vraagt?

02 / VESTIGINGEN

Waar presteert de voorraad?

Omzet is niet het enige criterium. De vergelijking laat ook zien waar voorraad sneller of trager doorstroomt.



PRESTATIES PER WINKEL

Vestiging	Netto-omzet	Brutomarge	Sell-through	Eindvoorraad / kost
Antwerpen	€ 396.115	58,8%	75,9%	€ 55.526
Brasschaat	€ 259.855	58,8%	73,2%	€ 41.823
Mechelen	€ 144.378	58,7%	61,8%	€ 38.258

SIGNALERING

14,1 procentpunt verschil in sell-through

Antwerpen verkoopt 75,9% van het beschikbare aantal stuks; Mechelen 61,8%. Dat rechtvaardigt een vergelijking van maatmix, winkelruimte, lokale doelgroep en timing van leveringen.

EERST CONTROLEREN

Een transfer is geen automatische oplossing

Bekijk per SKU of hetzelfde artikel in een andere vestiging sneller verkoopt. Houd rekening met lokale vraag, resterende aantallen, transport en artikelmarges.

03 / MERKPORTFOLIO

Niet ieder merk werkt even hard.

Vijftien fictieve merken. Vergelijk omzet en sell-through met voorraadproductiviteit; alle GMROI-cijfers gelden voor exact zes maanden.

Merk	Netto-omzet	Brutomarge	Sell-through	Eindvoorraad	GMROI ¹
NORD / 01	€ 160.546	58,8%	81,0%	€ 17.558	3,03
FORM / 02	€ 122.092	59,2%	76,2%	€ 16.994	2,72
ATELIER / 03	€ 97.586	58,8%	75,6%	€ 13.904	2,66
HARBOR / 04	€ 88.903	59,3%	74,9%	€ 12.861	2,67
VALE / 05	€ 61.430	58,9%	74,8%	€ 9.352	2,57
COMMON / 06	€ 63.130	58,6%	72,6%	€ 10.681	2,40
FIELD / 07	€ 57.554	59,5%	73,2%	€ 9.163	2,55
STILL / 08	€ 53.257	59,1%	69,2%	€ 10.195	2,26
LINE / 09	€ 21.073	55,8%	54,9%	€ 7.996	1,31
MASON / 10	€ 23.910	58,9%	70,2%	€ 4.543	2,26
STUDIO / 11	€ 13.386	55,6%	47,9%	€ 6.736	1,05
ARCH / 12	€ 16.660	57,6%	56,8%	€ 5.596	1,50
FJORD / 13	€ 9.889	58,0%	51,6%	€ 4.042	1,31
MONO / 14	€ 5.874	54,8%	46,7%	€ 3.228	0,96
LEVEL / 15	€ 5.058	54,9%	46,1%	€ 2.758	0,97



Wat zien we?

STUDIO / 11 en LINE / 09 combineren lage sell-through met een lage GMROI; NORD / 01 koppelt hoge omzet aan sterk voorraadgebruik. Gebruik deze verschillen voor een gerichte review, niet als automatische beslissing om een merk te schrappen.

¹ GMROI = brutowinst / gemiddelde voorraad aan inkoopwaarde (maart-augustus 2026). De gemiddelde voorraad is gebaseerd op gesimuleerde maandstanden; hogere GMROI is niet automatisch meer absolute brutowinst. Controleer daarnaast prijsreducties, vaste kosten, merkvoorwaarden en SKU-mix.

04 / ASSORTIMENT

Categorie en maat bepalen de draai.

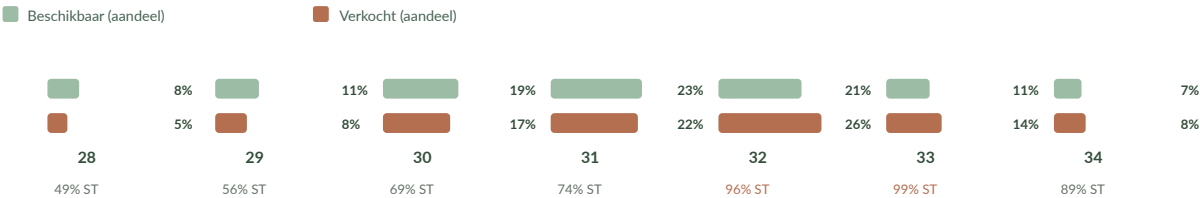
Welke categorieën combineren verkooptempo, marge en een passende maatmix? De data tonen mogelijke knelpunten, geen bewezen gemiste vraag.

Categorie	Netto-omzet	Brutomarge	Sell-through	Kortingsstuks	
Denim	€ 236.738	61,0%	77,4%	17,6%	€ 27.221
Shirts	€ 215.541	59,6%	72,3%	21,2%	€ 33.687
Knitwear	€ 154.975	59,7%	72,7%	17,4%	€ 23.820
Tailoring	€ 80.626	54,7%	56,3%	32,7%	€ 26.188
Light outerwear	€ 112.468	53,9%	66,0%	31,0%	€ 24.691

DENIM / VERDELING PER MAAT

Wat lag er? Wat ging er buiten?

2,050 verkochte stuks



MAAT 32 + 33

40,0%

van verkochte denimstuks

Maten 32 en 33 vertegenwoordigen samen 32,0% van het beschikbare denimaanbod. In dit voorbeeld lijkt de maatcurve scheef, maar verkochte stuks tonen geen onvervulde vraag. Controleer eerst uitverkoopmomenten en leveringsdata.

05 / VOORRAADPRODUCTIVITEIT

Niet alleen hoeveel stock.
Maar wat hij opbrengt.

Voorraadproductiviteit over maart-augustus 2026. De maandelijkse voorraadstanden zijn speciaal voor deze fictieve case gemodelleerd.

GEM. VOORRAAD / KOST

€ 194.967

Gemiddelde van zes maandgemiddelden

STOCK TURN / 6 MAANDEN

1,69x

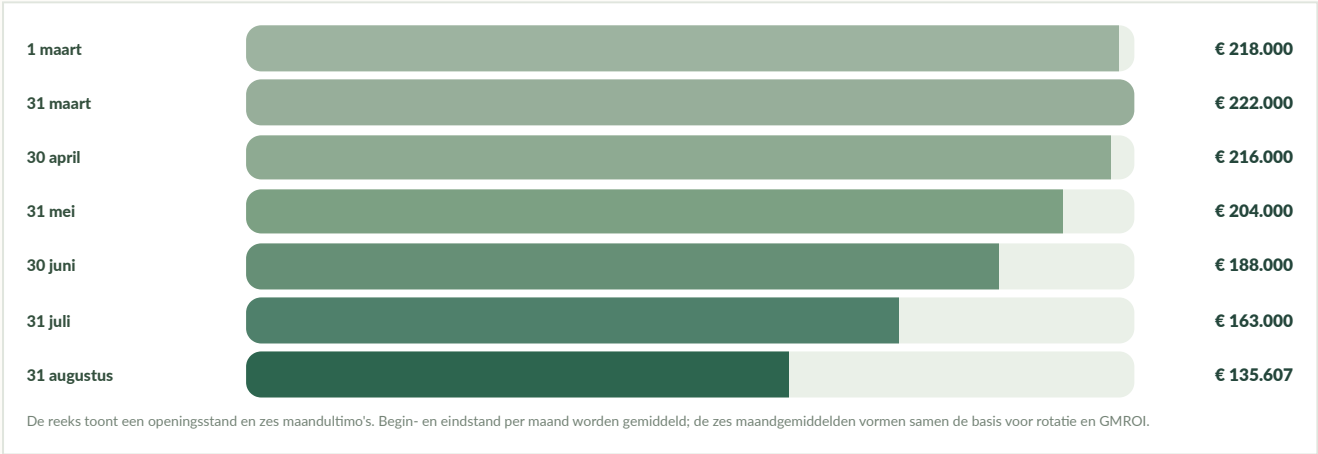
Kostprijs verkopen / gemiddelde voorraad

GMROI / 6 MAANDEN

2,41x

Brutowinst / gemiddelde voorraad

ONTWIKKELING VAN DE VOORRAADWAARDE • KOSTPRIJS



VERGELIJKING PER PRODUCTCATEGORIE

Categorie	Gem. voorraad	Rotatie ¹	GMROI ¹	Dekking ²
Denim	€ 45.647	2,02x	3,16x	6,4 wk
Shirts	€ 49.679	1,75x	2,59x	9,1 wk
Knitwear	€ 35.374	1,77x	2,61x	9,0 wk
Tailoring	€ 30.843	1,18x	1,43x	24,7 wk
Light outerwear	€ 33.425	1,55x	1,81x	15,5 wk

Tailoring: rendement onder druk

Een GMROI van 1,43 over zes maanden gaat samen met een lagere sell-through. Onderzoek modelmix, orders en oude voorraad voor je nieuwe diepte vastlegt.

Denim: sneller kapitaalgebruik

De GMROI van 3,16 biedt aanleiding om beschikbaarheid van kernmaten te controleren. Niet blind bijbestellen: eerst actuele vraag en levertermijnen toetsen.

¹ Rotatie en GMROI zijn zesmaandscijfers, niet geannualiseerd. ² Theoretische voorraaddekking = eindvoorraad / (geplande kostprijs verkopen voor de volgende 26 weken ÷ 26). De vraag wordt hier voor eenvoudig gelijkmatig verondersteld; echte kledingverkoop kent seizoenspieken.

06 / KORTINGEN EN MARGE

Wat kost de afprijzing in euro's?

Het percentage verkochte stuks met korting zegt niet genoeg. Deze fictieve simulatie toont ook de prijsconcessie tegenover de oorspronkelijke ticketwaarde van de verkochte artikelen.

VERKOCHT TEGEN VOLLE PRIJS

5.346

79,3% van verkoop • 57,1% full-price ST

VERKOCHT MET KORTING

1.399

20,7% van verkochte stuks

TOEGEKENDE KORTING / WAARDE

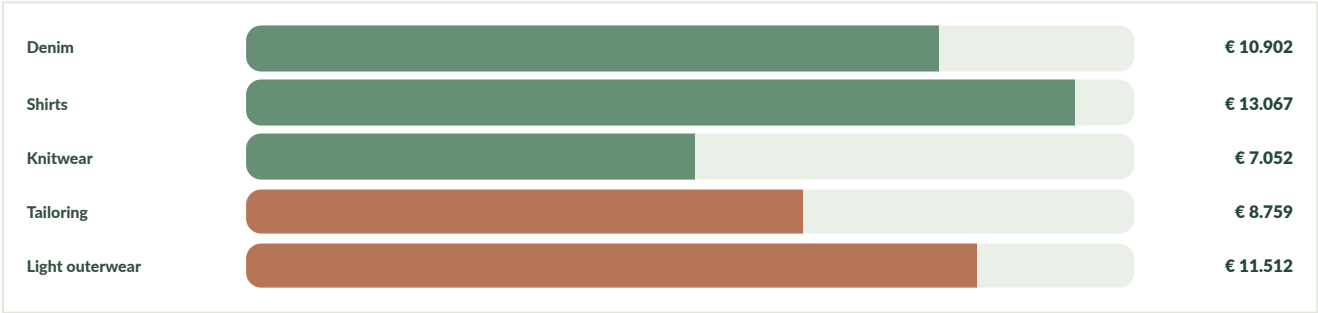
€ 51.293

Prijsverschil t.o.v. oorspronkelijke tickets

KORTINGSMIX PER CATEGORIE • FICTIEVE PRIJSMODELLERING

Categorie	Volle prijs	Met korting	Aandeel	Gem. korting	Korting €
Denim	1.689	361	17,6%	25%	€ 10.902
Shirts	1.482	398	21,2%	27%	€ 13.067
Knitwear	1.447	305	17,4%	25%	€ 7.052
Tailoring	235	114	32,7%	30%	€ 8.759
Light outerwear	493	221	31,0%	30%	€ 11.512

TOEGEKENDE KORTING PER CATEGORIE



Tailoring: twee signalen samen

32,7% van verkochte stuks ging met korting buiten, terwijl de gerealiseerde categoriebrutomarge 54,7% bedraagt. Kijk naar voorraadkwaliteit en verkoopoptimalisatie.

Geen 'gemiste winst' claimen

€ 51.293 is een rekenkundige prijsconcessie op werkelijk verkochte stuks, géén bewezen extra winst die zonder korting mogelijk was. Zonder korting hadden sommige artikelen mogelijk niet verkocht.

Demoaannamen: per categorie is een representatieve oorspronkelijke ticketprijs verondersteld en één gemiddelde korting voor de afgeprijsde stuks. Voor een echte retailer rekenen we met oorspronkelijke en gerealiseerde verkoopprijs per transactie; afrondingen kunnen 1 euro per categorie verschillen.

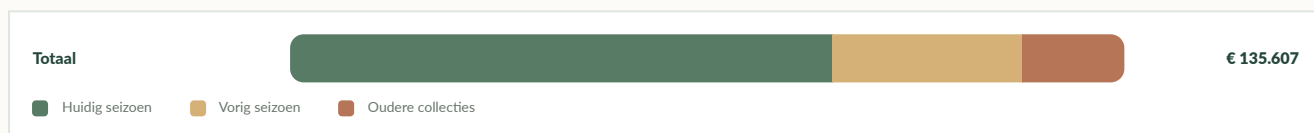
07 / VEROUDERING VAN VOORRAAD

Niet alle voorraad is *even bruikbaar.*

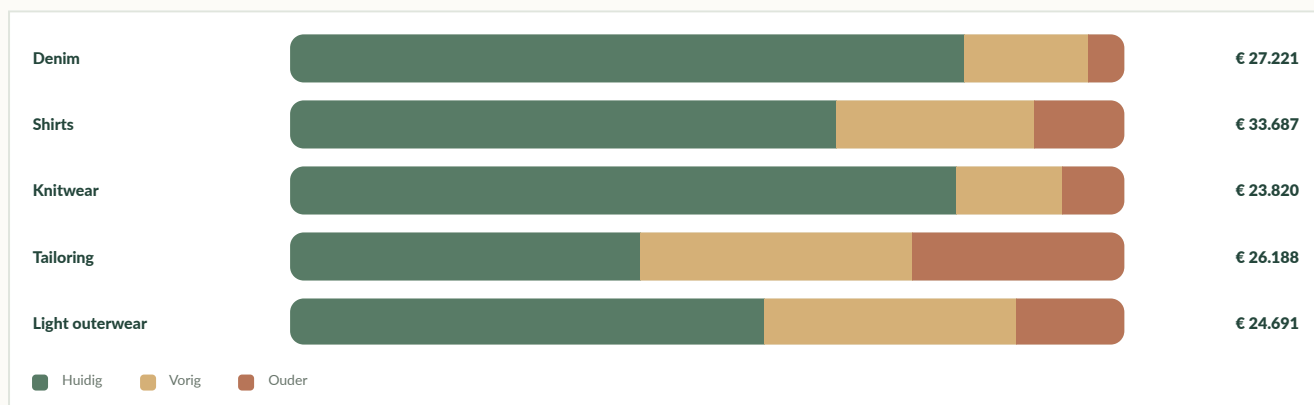
Een eindvoorraad van € 135.607 ziet er anders uit zodra je onderscheid maakt tussen de huidige collectie, vorig seizoen en oudere collecties.

HUIDIG SEIZOEN	VORIG SEIZOEN	OUDERE COLLECTIES
€ 88.000	€ 31.000	€ 16.607
64,9% van voorraadwaarde	22,9% van voorraadwaarde	12,2% van voorraadwaarde

WELK DEEL VAN DE EINDBALANS IS OUDE STOCK?



VOORRAADLEEFTIJD PER CATEGORIE • KOSTPRIJS

**35,1%**

van het geïnvesteerde voorraadkapitaal zit in producten van vorige of oudere collecties. Dat is een onderzoeksprioriteit, geen automatische afwaardering.

Tailoring heeft de grootste concentratie

€ 15.188 of 58,0% van de tailoringvoorraad is geen lopende collectie. Toets wat echt naar het volgende seizoen kan.

Van eindstock naar bruikbare stock

De open-to-buyberekening gebruikt € 104.000 als bruikbare startstock. De overige € 31.607 blijft bestaan, maar telt niet automatisch als inzetbaar in de nieuwe reguliere collectie.

Leeftijdsc cohort = collectie-/seizoensclassificatie, niet simpelweg kalenderdagen in de winkel. Tijdloze carry-overartikelen kunnen uitstekend verkoopbaar blijven; seizoensartikelen vragen een andere beoordeling. Simulatie, geen waarderings- of afboekingsadvies.

08 / OPEN-TO-BUY

Van inzicht naar een toetsbaar budget.

Een fictieve planning voor de volgende 26 weken, gewaardeerd aan kostprijs. De berekening houdt nu expliciet rekening met bruikbare startvoorraad én bevestigde openstaande orders.

€ 840.000

GEPLANDE NETTO-OMZET

59,0%

DOEL BRUTOMARGE

€ 104.000

BRUIKBARE STARTVOORRAAD

€ 30.000

REEDS BESTELD, NOG NIET ONTVANGEN

Geplande kostprijs verkopen € 344.400 + gewenste eindvoorraad € 118.000 - bruikbare startvoorraad € 104.000 - reeds bestelde goederen € 30.000

= € 328.400 indicatief nog te bestellen

INDICATIEF AANVULLEND INKOOPBUDGET PER CATEGORIE

Categorie	Bruikbare startstock	Geplande COGS	Doel-eindstock	Open orders	Nog bestellen
Denim	€ 24.000	€ 110.208	€ 23.000	€ 12.000	€ 97.208
Shirts	€ 26.000	€ 96.432	€ 31.000	€ 8.000	€ 93.432
Knitwear	€ 21.000	€ 68.880	€ 23.000	€ 5.000	€ 65.880
Tailoring	€ 15.000	€ 27.552	€ 20.000	€ 2.000	€ 30.552
Light outerwear	€ 18.000	€ 41.328	€ 21.000	€ 3.000	€ 41.328
Totaal	€ 104.000	€ 344.400	€ 118.000	€ 30.000	€ 328.400

Wat met de overige startstock?

€ 31.607 van de bestaande voorraad is in deze simulatie niet als reguliere startstock voor de nieuwe collectie ingerekend. Die voorraad vereist een afzonderlijk verkoop-, transfer- of afbouwplan.

Waar de bijsturing zit

De geplande verkochte kost van tailoring daalt van € 36.500 naar € 27.552. Het 'nog te bestellen' bedrag blijft mede bepaald door carry-over en reeds vastgelegde orders.

Beslissen, niet automatisch bestellen. De vrije commerciële inkoopruimte is niet hetzelfde als beschikbare cash. Leveringsmomenten, seizoenscurves, betalingscondities, transport, btw, retouren en mogelijke annuleringen horen in de definitieve planning.

Formule per categorie: (geplande omzet × [1 - doelbrutomarge]) + gewenste eindvoorraad - inzetbare beginstock - bevestigde nog te ontvangen bestellingen. Om consistentie te tonen is de kostprijsverdeling per categorie afzonderlijk verondersteld. Geen echte order- of boekhouddata.

07 / CONCREET ACTIEPLAN

Niet nóg een dashboard. *Wel betere beslissingen.*

Elke KPI is pas waardevol als hij leidt tot een concreet vervolg. Voor deze fictieve retailer volgt uit de analyse een werkbare volgorde van beslissingen.

01 Binnen 14 dagen STOCK & AGEING REVIEW

Breng oude tailoringvoorraad en het verschil in voorraadproductiviteit tussen de winkels in kaart. Test SKU-transfers pas na controle van maatbeschikbaarheid en lokaal verkooppotentieel.

02 Voor de volgende inkoopronde GMROI & MERKBUDGET

Bespreek de lage GMROI van STUDIO / 11 en LINE / 09, naast hun absolute brutowinst, prijspunt en rol in de winkel. Herzie tailoringdiepte en contracteer niet méér dan de geactualiseerde inkoopruimte.

03 Bij de volgende denimorder MAATCURVE

Controleer wanneer maat 32 en 33 in denim onbeschikbaar waren, en onderscheid echte vraag van leverings- of assortimentsverschillen. Gebruik dit pas daarna als input voor de volgende maatcurve.

04 Elke maand MARGE, COVER & OPEN ORDERS

Volg full-price sell-through, afprijzingen in euro, GMROI, voorraaddekking en bevestigde openstaande orders. Kies waar je moet bijbestellen, verplaatsen of gecontroleerd afprijzen.

Welke data vereist een echte analyse?

Verkooptransacties met datum, artikel/maat, ticketprijs, korting en kostprijs; voorraadstanden per periode en vestiging; ontvangsten, retouren, transfers, seizoenlabel en bevestigde open orders.

Wat betekenen de belangrijkste KPI's?

Sell-through = verkochte / beschikbare stuks. GMROI = brutowinst / gemiddelde voorraad aan kostprijs. Rotatie = kostprijs verkochte goederen / gemiddelde voorraad. Alle ratio's gelden hier voor zes maanden.

SAISONLY / RETAIL PERFORMANCE & BUYING ADVISORY

Een scherper zicht op de volgende collectie?

Deel je uitdagingen. We bekijken welke analyses echt waarde toevoegen voor jouw winkel.

hello@saisonly.be ↗

100% fictieve demonstratie • Geen klantdata of bewezen financieel resultaat • Cijfers excl. btw • www.saisonly.be