Nuolaida ir pelnas

Trumpas gidas komerciniams sprendimams

100 EUR kaina. 70 EUR savikaina.

Suteikus 10 % nuolaidą, pelnas iš vieneto sumažėja nuo 30 iki 20 EUR. Tai 33,3 % mažiau bendrojo pelno.

	Prieš nuolaidą	Po nuolaidos
Pardavimo kaina	100,00 EUR	90,00 EUR
Vieneto savikaina	70,00 EUR	70,00 EUR
Bendrasis pelnas / vnt.	**30,00 EUR**	**20,00 EUR**
Marža	30,0 %	22,2 %

+50 %

Tam pačiam bendrajam pelnui reikia parduoti 50 % daugiau.

100 vnt. × 30 EUR = 3 000 EUR. Po nuolaidos: 150 vnt. × 20 EUR = 3 000 EUR.

Visos sumos be PVM. Vieneto savikaina nekinta. Papildomos pardavimo ir pastoviosios sąnaudos neįtrauktos. Didesnio kiekio pardavimas nėra garantuojamas.

Formulės ir prielaidos

Reikalingas kiekio augimas = pradinis pelnas iš vieneto ÷ pelnas iš vieneto po nuolaidos − 1.

© Donatas Kemėšius · kemesius.lt

Nuolaida ir pelnas

Trumpas gidas komerciniams sprendimams

Prieš patvirtindami nuolaidą

01 **Kokį papildomą kiekį ji atneš?**
Vertinkite pardavimus, kurių be nuolaidos nebūtų, ir poveikį įprastomis kainomis parduodamam kiekiui.

02 **Ar savikaina ir pajėgumai išliks tie patys?**
Patikrinkite transportą, komisinius, grąžinimus, gamybos ar sandėlio apkrovą.

03 **Kokią sąlygą klientas įvykdo?**
Susiekite nuolaidą su aiškiu kiekiu, užsakymo verte, atsiskaitymu ar kitomis sutartomis sąlygomis.

04 **Kiek laiko pasiūlymas galioja?**
Nurodykite laikotarpį, taikomas prekes ir atsakingą sprendimo priėmėją.

05 **Kada įvertinsite rezultatą?**
Palyginkite faktinį kiekį ir bendrąjį pelną su pradiniu scenarijumi.

Sprendimo atmintinė

Kokią situaciją sprendžiame?

Kam ir kokioms prekėms taikoma nuolaida?

Koks minimalus papildomas kiekis reikalingas?

Kokie papildomi kaštai gali atsirasti?

Kas patvirtina ir kada vertiname rezultatą?

kemesius.lt/irankiai.html

© Donatas Kemėšius · kemesius.lt