

När du ökar ett pris med t ex 6%, använder du en förändringsfaktor [multiplikator eller tillväxtfaktor]. En sexprocentig prishöjning ökas med faktorn 1,06.

När du lämnar rabatt på ett pris multiplicerar du med en förändringsfaktorn $1 - f$. Om du ger 15 % rabatt multiplicerar du med $1 - 0,15 = 0,85$ och erhåller då det nettopris som kunden ska betala.

När du ger 25 % rabatt på en jacka som normalt kostar 1 200 kr ska kunden betala, $1\ 200 \times [1 - 0,25] = 1\ 200 \times 0,75 = 900$ kr.

Förändringsfaktor

En förändringsfaktor [f] är således ett positivt tal,

- ▶ $f > 1$ vid ökningar.
- ▶ $f < 1$ vid minskningar.

V Volym
 m_0 Ursprunglig marginalprocent
 m_1 Ny marginalprocent
 p_+ Prisökning i procent
 p_- prissänkning i procent

Täckningsgrad = $TB \div \text{pris}$

Formel 1

Hur mycket minskar volymen när priset ökar?

$$V = m_0 \div [m_0 + p_+].$$

$$\text{Minskad volym i \%} = [1 - V] \times 100.$$

Formel 2

Hur mycket minskar omsättningen när priset ökar?

$$f = m_0 \div m_1.$$

$$\text{Minskad omsättning i \%} = [1 - f] \times 100.$$

Formel 3

Hur mycket ökar volymen när priset sjunker?

$$V = m_0 \div [m_0 + p_-].$$

$$\text{Volymökning i \%} = [V - 1] \times 100.$$

Formel 4

Hur mycket ökar omsättningen när priset sjunker?

$$f = m_0 \div m_1.$$

$$\text{Ökad omsättning i \%} = [f - 1] \times 100.$$