

De tre unga entreprenörerna Beryl, Elena och Lelle som driver Sommarskor UF har varit på en mässa i Köpenhamn. Där fick de bl a en möjlighet att köpa in coola italienska sommarsandaler i äkta kalvskinn. Företagets målgrupp är killar i åldrarna 17-25 år.

Deras leverantör ansåg att de borde ha en vinstmarginal på 30 % och att de skulle sälja sandalerna för 640 kr exkl. moms.

Sommarskor UF har beräknat att de behöver ett pålägg på 200 % till FK som registrering, mässor, lokalhyra, marknadsföring, administration och övriga kostnader. Företaget planerar att sälja 500 par sandaler.

A.

Sommarskor UF blir erbjudna att köpa sandalerna för 200 kr inkl. försäkring och frakt. Är det en bra deal?

sva

B.

Beräkna högsta möjliga inköpspris för Sommarskor UF om de vill ha 20 % vinstmarginal och en påläggsprocent på 200 %.

sva