

I ett UF-företag säljer du oftast bara en [1] produkt, vara eller tjänst. Om du strukturerar företagets prissättning blir det ganska enkelt att räkna fram rätt pris till kund. UF-företaget väljer mellan produktkalkyl [vara] och divisionskalkyl [tjänst].

Produktkalkyl

Företag som endast säljer eller tillverkar "en" vara.
Identifiera RK/st, FK, önskad vinst och den volym som ska säljas.

Exempel

Ett UF-företag monterar en egen designad bordslampa. Den rörliga kostnaden uppgår till 127,50 per lampa, FK är 15 000 kr, önskad vinst är 20 000 kr. De planerar att montera och sälja 150 lampor under UF-året.

| | | | |
|----------------------|---|---------------|--------------------|
| Rörliga kostnader/st | + | 127,50 | |
| Fasta kostnader/st | + | 100,00 | 15 000 kr ÷ 150 st |
| Vinst/st | + | 133,33 | 20 000 kr ÷ 150 st |
| Pris per vara | = | 360,83 | |

Divisionskalkyl

Företag som endast säljer eller tillverkar "en" tjänst.
Identifiera rörelsekostnad, önskad vinst och den volym som ska säljas.

Exempel

Ett UF-företag säljer enkla IT-tjänster. Företagets rörelsekostnader uppgår till 42 000 kr, önskad vinst är 30 000 kr. De planerar att debitera 300 timmar under UF-året.

| | | | |
|------------------------|---|---------------|---------------------|
| Rörelsekostnader | + | 42 000 | FK |
| Önskad vinst | + | 30 000 | |
| <i>Summa kostnader</i> | = | 72 000 | |
| Pris per timme | = | 240,00 | 72 000 kr ÷ 300 tim |

Marknadsundersökning

Resultatet av din kalkylering visar företagets minsta pris, d v s det pris som täcker företagets alla kostnader och den förväntade vinsten. Din produkt kan kanske tåla ett högre pris.

En marknadsundersökning kan visa att dina kunder är villiga att betala mer för företagets produkt. Då är det bara att öka priset och plocka hem en större vinst.

REA

I vissa fall är det viktigt att beräkna pris och volym baserat på ett pris som med stor sannolikhet måste justeras nedåt. Det är vanligt i slutet på året när lagret ska säljas ut.