

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.

Exempel

Smart UF budgeterar att köpa in och sälja 1 000 designade förvaringsburkar till grönt tee från England. Vilka intäkter krävs om de önskar en vinst på 20 000 kr?

Smart UF budgeterar företagets kostnader enligt nedan resultatbudget. Posterna i deras resultatbudget delas upp på tre områden RK, FK & önskad vinst.

- ▶ Fakturakostnader ¹ & hemtagningskostnader ² [RK].
- ▶ Rörelsekostnader ³ [FK].
- ▶ Önskat resultat ⁴.

Intäkter

| | |
|--------------|----------------------|
| Försäljning | <input type="text"/> |
| s:a intäkter | <input type="text"/> |

Kostnader

| | | |
|----------------------|-------------------------------------|--------------|
| Varuinköp | <input type="text" value="8 000"/> | ¹ |
| Transport | <input type="text" value="1 000"/> | ² |
| Försäkring | <input type="text" value="1 000"/> | ² |
| Förbrukningsmaterial | <input type="text" value="3 500"/> | ³ |
| Resor | <input type="text" value="1 500"/> | ³ |
| Annonsering | <input type="text" value="2 800"/> | ³ |
| Mässor | <input type="text" value="5 700"/> | ³ |
| Webbhotell | <input type="text" value="1 000"/> | ³ |
| Kontorsmaterial | <input type="text" value="500"/> | ³ |
| Registreringsavgift | <input type="text" value="3 000"/> | ³ |
| s:a kostnader | <input type="text" value="28 000"/> | |
| Årets resultat | <input type="text" value="20 000"/> | ⁴ |

Summera budgetens ingående områden; RK + FK + önskad vinst.

Intäkter
= RK + FK + önskad vinst.
= 9 000 kr + 18 000 kr + 20 000 kr.
= 48 000 kr.

Intäkter

| | |
|-------------|--|
| Försäljning | |
|-------------|--|

s:a intäkter

| |
|--|
| |
|--|

Kostnader

| | | |
|-----------|-------|---|
| Varuinköp | 8 000 | 1 |
|-----------|-------|---|

| | | |
|-----------|-------|---|
| Transport | 1 000 | 2 |
|-----------|-------|---|

| | | |
|------------|-------|---|
| Försäkring | 1 000 | 2 |
|------------|-------|---|

| | | |
|----------------------|-------|---|
| Förbrukningsmaterial | 3 500 | 3 |
|----------------------|-------|---|

| | | |
|-------|-------|---|
| Resor | 1 500 | 3 |
|-------|-------|---|

| | | |
|-------------|-------|---|
| Annonsering | 2 800 | 3 |
|-------------|-------|---|

| | | |
|--------|-------|---|
| Mässor | 5 700 | 3 |
|--------|-------|---|

| | | |
|------------|-------|---|
| Webbhotell | 1 000 | 3 |
|------------|-------|---|

| | | |
|-----------------|-----|---|
| Kontorsmaterial | 500 | 3 |
|-----------------|-----|---|

| | | |
|---------------------|-------|---|
| Registreringsavgift | 3 000 | 3 |
|---------------------|-------|---|

s:a kostnader

| |
|--------|
| 28 000 |
|--------|

Årets resultat

| | |
|--------|---|
| 20 000 | 4 |
|--------|---|

Beräkna företagets påläggsprocent utifrån budgetens poster.

Påläggsprocent
= [rörelsekostnader + vinst] ÷ ingående varukostnad [IVK].
= [18 000 kr + 20 000 kr] ÷ [8 000 kr + 1 000 kr + 1 000 kr]
= 38 000 kr ÷ 10 000 kr.
= 3,8.
= **380 %.**

Rörlig inköpskostnad per vara
= $[8\ 000 + 2\ 000] \div 1\ 000\ \text{st.}$
= 10 kr/st.

Påläggsprocent
= 380 % = 3,8 ggr.

Pålägg i kronor
= 10 kr/st x 3,8 ggr.
= 38 kr/st.

Pris inklusive pålägg [exklusive moms 25%]
= 10 kr/st + 38 kr/st.
= 48 kr/st.

TI
= 1 000 st x 48 kr/st.
= 48 000 kr.

Årets resultat [önskad vinst]
= TI - TK
= 48 000 kr - 28 000 kr.
= 20 000 kr.

| Intäkter | |
|-----------------------|----------------------------|
| Försäljning | 48 000 |
| s:a intäkter | 48 000 |
| Kostnader | |
| Varuinköp | 8 000 ¹ |
| Transport | 1 000 ² |
| Försäkring | 1 000 ² |
| Förbrukningsmaterial | 3 500 ³ |
| Resor | 1 500 ³ |
| Annonsering | 2 800 ³ |
| Mässor | 5 700 ³ |
| Webbhotell | 1 000 ³ |
| Kontorsmaterial | 500 ³ |
| Registreringsavgift | 3 000 ³ |
| s:a kostnader | 28 000 |
| Årets resultat | 20 000 ⁴ |

Om du för in 48 000 kr som intäkt i företagets resultatbudget kommer försäljningspriset täcka alla företagets kostnader och deras önskade vinst på 20 000 kr.

OBS!

Detta resonemang är matematiskt korrekt. Men, vad händer om du inte säljer alla dina varor till fullt pris utan måste REA bort ett vinst antal.

Då måste du ta ett högre pris för att täcka bortfallet från eventuell prisjustering nedåt

Räkna med en faktor

Det är kanske mer realistiskt att du säljer 70% av dina totala varor till fullt pris och övriga 30% med 50% rabatt. Om så är fallet är det bara att räkna vidare.