MITÄ TAPAHTUU, KUN ALENNETAAN HINTAA?

Hinnoitteluharjoitus: 100 € tuote · 20 % kate · 100 myytyä tuotetta · 5 % hinnanalennus

1. Lähtötilanne

Myyntihinta	100 €
Kustannus / tuote	80 €
Kate / tuote	20 €
Myyntimäärä	100 kpl
Kate yhteensä	**2 000 €**

2. Kun hintaa alennetaan 5 %

Uusi myyntihinta on 95 €. Oletetaan, että kustannus pysyy 80 eurossa tuotetta kohti.

	Ennen	Alennuksen jälkeen
Myyntihinta	100 €	95 €
Kate / tuote	20 €	15 €
Kate 100 tuotteesta	2 000 €	1 500 €

3. Montako tuotetta tarvitaan samaan tulokseen?

Tavoitteena on edelleen 2 000 € kate. Alennuksen jälkeen katetta kertyy 15 € tuotteelta.

2 000 € ÷ 15 € = 133,33 tuotetta

Koska tuotetta ei voi myydä kolmasosina, tarvitaan vähintään 134 tuotetta.

VASTAUS	**134 tuotetta – eli 34 tuotetta enemmän kuin ennen (34 % enemmän).**

Miksi? Hinta laskee 5 %, mutta kate tuotetta kohti pienenee 20 eurosta 15 euroon eli 25 %. Siksi saman katteen saavuttaminen vaatii selvästi suuremman myyntimäärän.

Huomio: laskelma olettaa, että tuotteen kustannus pysyy samana eikä lisämyynti aiheuta muita lisäkustannuksia. Matkailupalveluissa esimerkiksi työaika, kapasiteetti ja muuttuvat kulut voivat vaikuttaa lopputulokseen.