

Lite prismatematik

Som säljare av världens bästa honung, vår egen, möter vi ofta problemet: *vad är rätt pris?* För att hamna på ungefär samma konsumentpris som konkurrenterna kan det vara nödvändigt att ha ett hum om hur butikens kalkyl principiellt är uppbyggd. Marginalerna varierar kraftigt mellan olika butiker, varför resonemanget nedan bara kan vara en hjälp för att känna till handlarens språk. Talar han om sin marginal så gäller det att inte förväxla detta procenttal med pålägsprocenten.

Försäljningsprisets olika delar

Momsen

Om vi liknar hela priset vid ett torn så är moms den översta biten. Vi lägger på 12 % på priset när vi lägger på moms. Räknar man däremot uppifrån, i procent av försäljningspriset så är moms 10,71 %

Butikens marginal

Butikens marginalen är den del av pristornet som ligger mellan försäljningspriset utan moms och butikens inköpspris. Denna marginal täcker butikens försäljningskostnader och eventuellt svinn. Marginalen uttrycks i procent av försäljningspriset utan moms. I vårt pristorn är butikens marginal 27%.

$$\frac{\text{Marginal i kronor}}{\text{Försäljningspris utan moms}} = \text{marginal i procent}$$

Grossistens marginal

Grossisternas marginaler ska täcka kostnaderna för att dom distribuerar varorna från sitt lager ut till respektive butik. Utleveranserna sker oftast i många många små leveranser.

Leverantörens pris till butik

Det här är den del av priset som jag som odlare får behålla för att täcka mina kostnader i biodlingen och min lön. Säljer jag till butik så får jag ca 65 % av butikens hyllpris. När du pridförhandlar, titta på butikens honungshylla och bestäm vilket hyllpris du ha på din honung. Sedan erbjuder du handlaren din honung till ett pris som ger honom en rimlig marginal. Försäljning till grossist ger mindre pengar men också mindre resande.

Stora och små butiker

Stora Maxi-butiker eller OBS-varuhus har oftast lägre marginal än den lilla kvartersbutiken.

Skilj på butikens marginal och pålägg

Kallar vi butikens ersättning för pålägg i stället så beräknas det som ett procenttal av butikens inköpspris. I vårt pristorn är butikens pålägg 37 %.

Priset vid hemförsäljning

Säljer du honung hemma vid dörren samtidigt som du levererar till butikerna? Då gäller det att inte vara ojust och priskonkurrera med butiken. Gör du det mister du snart den säljkanalen. Ditt pris till konsumenter bör vara lika med butikens hyllpris. Förutsatt att du inte säljer särskilt dålig honung.

