Frågor i boken IAL 23 del 1

Från nedanstående sidor

* Affärsidé och vision sid 17-22 fram till använda resurserna effektivt.
* Företagsformer sid 28-32.
* Värdeminskning, ekonomisk livslängd och restvärde sid 43-45.
* Nollpunkt, även kallad break-even, sid 60- till halva sidan 63.
* Prissättning sid 71-82.
* Beläggningsgrad även kallad debiteringsgrad sid 88.
* Sid 137 till 141 fram till budgetering med flera resultatenheter.

**Uppgift 1.**

*A, Vad menas med att man segmenterar marknaden?*

*B, Ge några exempel på ovanstående?*

**Uppgift 2.**

*Vad betyder förkortningarna B2B och B2C?*

**Uppgift 3.**

*Vad är Internet of things, ge exempel på några funktioner där detta kan användas?*

**Uppgift 4.**

*Beskriv hur en värdekedja kan se ut för en vara. T.ex en flaska av ett nytt märke av Juice. Det vill säga från idé till att kunden har den i sin hand i butiken.*

**Uppgift 5.**

Kika på exempel 3.7 Nollpunkt i volym för vägledning.

*Frågan*

Vi tänker oss nu följande för en inköpskonsult.

* Fasta kostnader exklusive lön är 900 000 kr.
* Lönekostnad per timme är 350 kr
* Beräknat pris per timme till kund är 750 kr

*Nu räknar vi volym. Hur många timmar måste konsulten sälja för att täcka de fasta kostnaderna?*

*Pris till kund 750 kr. Vår interna kostnad för lön 350 kr. Vi har alltså en marginal på 400 kr/timme.*

**Uppgift 6.**

Prissättning med påläggskalkyl.

För att täcka de indirekta kostnaderna, dvs de fasta kostnaderna, samt eventuell vinst behöver man ha ett påslag på varukostnaden.

Fakturakostnaden, dvs inköpspriset på varan, plus hemtagningskostander som frakt, försäkring och tull är varukostnaden.

**Varukostnad:**

Fakturakostnad (inköpspriset på varan)

+ Hemtagningskostnad (tull, frakt, försäkring)

= Varukostnad.

För att räkna ut vilken påläggs procent som behöver man dela indirekta kostnader plus vinst med de direkta kostnaderna, rörliga kostnaderna,

Budget Exempel

Indirekt kostnader 500 000 (fasta kostnader)

Önskad vinst 100 000

Direkta kostnader 800 000 (Summan av alla sålda artiklars varukostnad)

500 000 plus 100 000

---------------------------- = 75 procent i påläggsprocent.

800 000

På varje vara som säljs måste man lägga på 75 procent.

***Frågan***

*Vilken påläggs procent måste man ha enligt nedan?*

Indirekt kostnader 400 000

Önskad vinst 50 000

Direkta kostnader 980 000

**Uppgift 7.**

Vi har under kursen gått igenom olika bolagsformer.

*A, När passar enskild firma bäst som bolagsform?*

*B, När passar aktiebolag bäst som bolagsform?*

**Uppgift 8.**

*A, Vad menas med ekonomisk livslängd på en investering?*

*B, Vilka avskrivningstider har normalt fordon respektive maskiner?*

*C, Vad är restvärde för något, t.ex på en maskin?*

**Uppgift 9.**

*Vad händer när en maskin eller bil är avskriven till noll kronor i bokföringen.*

**Uppgift 10.**

*Det finns i huvudsak 3 olika strategier vid prissättning? Många företag använder 2 av dessa. Men de flesta har mest fokus på en av dem.*

**Uppgift 11.**

*A, Som konsult vill man förstås kunna fakturera sina kunder så mycket som möjligt av sin arbetstid.*

*Men varför är det i princip omöjligt att ha 100 procent fakturering/beläggningsgrad?*

*B, Om man räknar på att man har 1800 tillgängliga tider i sitt arbete som konsult under ett år och har 75 procent debiteringsgrad. Hur många timmar fakturerar man då?*

*C, Om har fasta kostnader på 1 500 000 kr och har 75 procent debiteringsgrad. Vilket timpris måste man då har för att täcka sina fasta kostnader? 75 procent på 1800 timmar är 1350 timmar.*