

Tehtävä 1

Yritys myy tuotetta, jonka arvolisäverollinen myyntihinta on 6100,- ja arvolisäverollinen ostohinta on 3660,-. Mikä on tuotteen:

Myyntihinta (veroton)
Hankintameno (veroton)
Katetuotto
Katetuottoprosentti

a: Tukkuliike, jolta yritys ostaa tuotteet, nostaa niiden hintaa 20%.
Paljonko yrityksen pitää puolestaan nostaa tuotteen hintaa, jotta sen euromääräinen kate säilyy ennallaan?

Hankintameno
Katetuotto
Veroton myyntihinta
Alv 22%
Verollinen myyntihinta
Katetuottoprosentti

b: Paljonko yrityksen pitää nostaa tuotteen hintaa, jotta kateprosentti säilyy alkutilanteen mukaisena?

Hankintameno
Katetuotto
Veroton myyntihinta
Alv 22%
Verollinen myyntihinta

Tehtävä 2

Edellisen harjoituksen yritys myy kymmenen kappaletta ko. tuotetta kuukaudessa.
Kikut yrityksessä ovat 18 000,-. Tuotteen osto- ja myyntihinnat saat edellisestä harjoituksesta kohdasta b.

a. Laadi yrityksen katetuottolaskelma (= lähtötilanne). Merkitse näkyviin myös tuotekohtaiset tiedot. Laske katetuottoprosentti ja kriittisen pisteen liikevaihto (euro ja kpl)

Miten tulos muuttuu, kun yrityksen tulostekijöissä tapahtuu seuraavia muutoksia?

b. Tukkuliikkeen kanssa sovittujen edullisten ostoerien ansiosta saadaan hankintahintoja alennettua 5%.

c. Tuotteen myyntihintaa lasketaan 500 €, minkä seuraksena menekki kasvaa 4 kappaletta

d. Kikuja saadaan alennettua 1 500,-/kk.

Täytä alla oleva taulukko myös muilta osin.

Yrityksen katetuotto laskelmat:	Lähtötilanne	b:	c:	d:
Liikevaihto				
Hankintamenot				
Katetuotto				
Kiinteät kustannukset				
Voitto				
Tuotekohtaiset tiedot:				
Hankintameno				
Katetuotto				
Myyntihinta ilman alv:ia				
Alv				
Myyntihinta sis. alv:n				
Katetuottoprosentti				
Kriittinen piste _____ euroa				
_____ kpl				

e.

Yritys on päättänyt toteuttaa suoramainoskampanjan, jonka kustannuksiksi on laskettu 20 000,-. Mainonnan arvioidaan kasvattavan myyntiä 30 prosenttia neljän kuukauden aikana. Tämän jälkeen myynnin arvioidaan palaavan normaalitasolle. Laadi katetuottolaskelma ja mieti, kannattaako mainoskampanja toteuttaa.

	Ilman mainontaa	Mainoskampanja
Liikevaihto		
Hankintamenot		
Katetuotto		
Kikut		
Tulos		

Tehtävä 3

Yritys myy tällä hetkellä 3 000 tuotetta kuukaudessa á 5,-/kpl.

Tuotteiden mukul on 3,-/kpl

Kikuja on yhteensä 5 000,-/kk

Yritys pyrkii parantamaan kannattavuuttaan. Kuinka paljon tulos paranee, jos

- hintaa nostetaan 10 %
- myyntimäärää nostetaan 10 %
- ostohinnasta pystytään tinkimään 10 %
- kikuja pystytään supistamaan 10 %
- koululaisille myydään tuotetta tarjouksella 3,6,-/kpl? Koululaisten arvellaan ostavan tähän hintaan tuotteita 500 kpl. Entiseen hintaan he eivät tuotteita ostaneet.
- Kuinka paljon myyntimäärän on vähintään noustava, jos hintaa lasketaan 10%?
- Kuinka paljon olisi hintaa voitava nostaa, jos menekki äkkiä laskee 10 %?
- Kuinka suurta hinnanalennusta voitaisiin ajatella, jos oletetaan sillä päästävän 10 %:n menekinkasvuun?