

Skonto

Skonto ist eine Art Preisnachlass, der vom Verkäufer auf den Rechnungsbetrag gewährt wird, wenn der Käufer die Rechnung innerhalb einer bestimmten, meist kurzfristigen Frist bezahlt. Das Ziel des Skontos ist es, einen Anreiz für eine schnelle Zahlung zu schaffen, um die Liquidität des Verkäufers zu verbessern.

Beispielsweise könnte auf einer Rechnung stehen: "2% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen". Zahlt der Kunde also innerhalb dieses Zeitraums, darf er 2% des Rechnungsbetrags abziehen.

Rabatt

Ein Rabatt ist eine direkte Preisermäßigung, die auf den ursprünglichen Verkaufspreis eines Produkts oder einer Dienstleistung gewährt wird. Rabatte können aus verschiedenen Gründen gegeben werden, beispielsweise als Mengenrabatt bei Abnahme großer Mengen, als Treuerabatt für langjährige Kunden oder als saisonaler Rabatt bei saisonabhängigen Produkten. Rabatte zielen darauf ab, den Verkauf zu fördern, den Lagerbestand zu reduzieren oder Kundenbeziehungen zu stärken.

Bonus

Ein Bonus ist eine nachträgliche Vergütung oder Rückvergütung, die meist am Ende eines Geschäftsjahres oder nach Erreichen eines bestimmten Umsatzziels gewährt wird.

Im Gegensatz zu Rabatten und Skonti, die sofort oder relativ kurzfristig gewährt werden, ist der Bonus oft langfristiger angelegt und belohnt die Kundentreue oder die Erreichung spezifischer Leistungsziele. Ein Bonus kann als Geldbetrag oder in Form von Gutscheinen, Produkten oder Dienstleistungen gegeben werden.

Diese drei Elemente der Verkaufskalkulation helfen Unternehmen dabei, ihre Preisstrategie effektiv zu gestalten, die Cashflows zu verbessern, den Absatz zu steigern und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.