Prijszetting volgens de mark-down methode.

Er kan geredeneerd worden vertrekkend vanuit de consumentenprijs.

In het management zijn er bvb twee strekkingen: een lage prijs, en dus hoge volumes ofwel hogere verkoopprijs. Veronderstel dat er consensus is over wat er bedoeld wordt met lage prijs, namelijk € 3,18 – terwijl de hogere prijsstrategie een verkoopprijs van € 3,59 betekent. Nu kan door middel van de mark-down methode teruggerekend worden welke prijszetting voor het bedrijf haalbaar is.

onze markup wordt bepaald op: 20%

De groothandelsmarge bedraagt 10% en de retailmarge 15%

De formule voor de mark-down prijszetting:

Kostprijs = verkoopprijs / (1 + mark down)

Vertrekkend van 3,18 euro

(1) Bereken de verkoopprijs kleinhandel:

(2) Bereken de verkoopprijs groothandel:

(3) Bereken de af-fabriekprijs :

Vertrekkend van 3,59 euro

(1) Bereken de verkoopprijs kleinhandel:

(2) Bereken de verkoopprijs groothandel:

(3) Bereken de af-fabriekprijs :