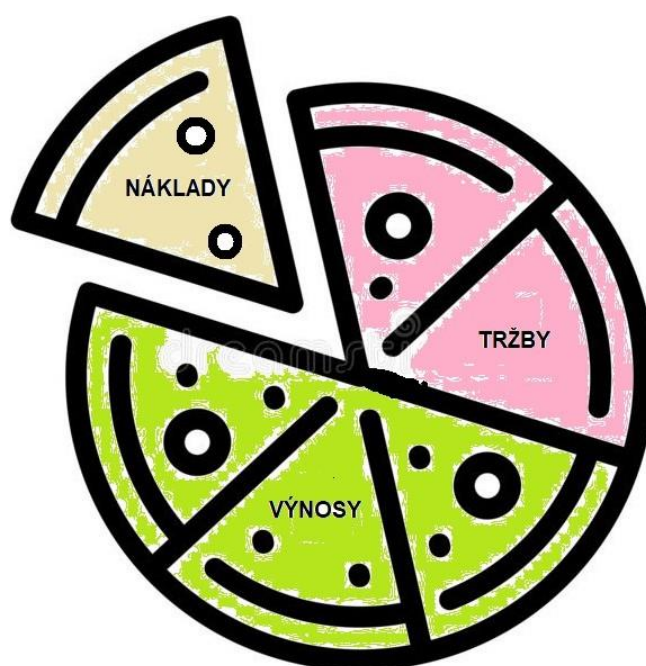


Jak stanovit cenu výrobku

Úkol: Představ si, že prodáváš pizzu ve školním bufetu. Spočítej fixní a variabilní náklady, které tvoří výrobek (v našem případě pizzu). Nezapomeň také započítat čas a spočítat výslednou marži výrobku (tedy rozdíl mezi tím, za kolik je možné pizzu vyrobit a za kolik se pizza prodává).



Fixní náklady: platíš je nezávisle na tom kolik vyrobíš a prodáš. Do fixních nákladů patří např. pronájem provozovny nebo zálohy na energie. Částky za fixní náklady se mohou v průběhu času měnit, ale v měsíčním výhledu vždy víš, a jakým výdejem na fixní náklady můžeš počítat.

Variabilní náklady: jsou závislé na tom, kolik toho vyrábíš. Jedná se např. o veškeré ingredience, které potřebuješ pro výrobu pizzy. Dají se naplánovat, ale musíš počítat s tím, že se budou měnit, podle toho jak se bude vyvíjet tvoje výroba. Aby nedošlo ke zbytečnému plýtvání s variabilními náklady, snaž se mít po ruce vždy jen ty

nejnutnější suroviny a materiál, ať ti zbytečně neleží peníze v zásobách rozpracovaných výrobků nebo v materiálech, které se mohou brzy zkazit.

Náklady na mzdy: i když budeš na projektu pracovat sám, měl by sis vyplácet finanční odměnu – mzdu. Kdo další ti bude s projektem pomáhat? Budeš ho platit za vyrobený kus nebo za hodinou sazbu? I tyto náklady hrají velkou roli v tom, kolik bude tvůj výrobek stát.

Produktová marže: když už na beton víš, kolik tě stojí výroba jednoho kusu výrobku, můžeš k němu přičíst částku, která ti umožní na prodeji výrobku vydělat. Tzv. produktová marže se stanovuje v procentech. Při stanovení produktové marže mysli na zákazníka a zkus si otestovat, za jakou cenu je ochoten výrobek koupit.

Tržby: to jsou obrazně řečeno všechny peníze, které ti o zákazníků zacinkají v pokladně. Mít vysoké tržby ještě nemusí nutně znamenat, že budeš mít velký zisk.

Výnosy: to jsou všechny finanční prostředky, které tvoje firma obdrží. Např. svoji provozovnu pronajímáš ještě někomu jinému a ten ti tím to přispívá na pronájem. Do výnosů patří také tržby.

Zisk: definice podnikatele hovoří jasně, že podnikatel provozuje činnost za účelem zisku. Aby tvůj projekt dosáhl ziskovosti a nebyl ztrátový, je dobré znát, jaké náklady a výnosy (tržby) máš. Magická rovnice zní jasně:

$$\text{Zisk} = \text{výnosy} - \text{náklady}$$

Bonus: Hotovo? Upečeno? Tak a teď si představ, že by si té pizze udělal pořádnou reklamu! Jak by vypadal takový marketing a co by to změnilo?