



COME OTTENERE UN DATO PROFITTO sui prezzi di vendita

È un errore pensare che la differenza tra il costo di un prodotto e il suo prezzo di vendita corrisponda all'utile ricavato.

Questa tabella, infatti, indica le percentuali da applicare per calcolare i reali margini di profitto. In particolare, indica quale dev'essere la percentuale d'aumento da applicare sul costo per ottenere il profitto desiderato.

Se, per esempio, il prodotto costa € 100, per ricavare un profitto del 10% bisogna aumentare dell'11,11% il prezzo di vendita.

COME OTTENERE UN DATO PROFITTO SUI PREZZI DI VENDITA			
Profitto desiderato sulle vendite	Percentuale di aumento sul costo	Profitto desiderato sulle vendite	Percentuale di aumento sul costo
1%	1,01%	17%	20,482%
2%	2,041%	20%	25%
3%	3,093%	22%	28,205%
4%	4,167%	25%	33,333%
5%	5,263%	30%	42,857%
6%	6,383%	33%	49,254%
7%	7,527%	35%	53,846%
8%	8,696%	40%	66,667%
9%	9,89%	45%	81,818%
10%	11,111%	50%	100%
12%	13,636%	60%	150%
15%	17,647%	66,667%	200%