Ценовой контроль – самый распространенный способ увеличения продаж в России. Чтобы разобраться в нем, давайте рассмотрим из чего состоит цена на тот или иной продукт.

Цена товара = цена закупки + издержки (переменные) + издержки (постоянные) + чистая торговая наценка.

Переменные издержки складываются из затрат на зарплаты, затрат на хранение, затрат на перевозку и прочее.
Постоянные издержки состоят из арендной платы, платы за освещение зала, платы за отопление, платы за вывоз мусора, платы за работу кассового узла и прочее.
Меняя величину издержек, мы также влияем и на цену товара
Торговая наценка определяет размер полученной отделом прибыли: чем выше наценка, тем выше прибыль от продаж. Именно за счет наценки мы можем наиболее быстро регулировать цены. Наилучшую отдачу мы получим при снижении цен более чем на 4%, так как это изменение покупателю будет заметно без специального акцентирования его внимания на товаре, то есть без затрат на рекламу.

Цена закупки оказывает цену продукта решающее воздействие. Именно поэтому следует очень тщательно рассматривать каждую кандидатуру в поставщики.

Можно все эти параметры записывать в тетрадь или на худой конец составить таблицы в excel, но есть более удобные и быстрые методы расчета цен. Я имею ввиду различные программные продукты для автоматизации магазина розничной торговли.

Также на нашем сайте Вы можете ознакомиться со следующими материалами:

- Как выбрать кассовый аппарат? Рекомендации по выбору ккм (ккт) для торговли, услуг, отелей и ресторанов, АЗС.
- Как выбрать кассовый аппарат исходя из технических характеристик? Описание основных параметров ккм (ккт)
- Торговое оборудование. Как и где купить?

Смотрите ЧАВО (Вопросы и Ответы) возможно там есть ответ на Ваш вопрос.