

# Сколько надо продать, чтобы прибыль была ХХ руб.

Краткое руководство для расчета «на коленке»

# 1 шаг. Определяем Маржу от продажи 1 шт. товара/услуги

$$\text{Цена 1 шт.} - \text{Переменные расходы на 1 шт.} = \text{Маржа 1 шт. 1 шт.}$$

- ▶ С ценой все понятно
- ▶ Переменные расходы - это расходы, которые меняются в зависимости от количества проданных услуг/товаров. Чаще всего сюда входят: стоимость привлечения клиента, стоимость материалов, стоимость доставки, зарплата того, кто производит товара или того, кто оказывает услуги.
- ▶ Маржа - это прибыль, до выплаты постоянных расходов.

# Пример расчета маржи

- ▶ 1. Обучение английскому языку (индивидуально):
- ▶ Цена 1 урока - 1000 руб.
- ▶ Переменные расходы: зарплата преподавателя - 500 руб. Раздаточный материал - 50 руб.
- ▶ Маржа:  $1000 \text{ руб.} - (500 \text{ руб.} + 50 \text{ руб.}) = 450 \text{ руб.}$
- ▶ 2. Производство и продажа футболок:
- ▶ Цена шт. 600 руб.
- ▶ Переменные расходы: материал (ткань, нитки, тесьма и пр.) - 100 руб. ЗП швеи - 100 руб.
- ▶ Маржа:  $600 \text{ руб.} - (100 \text{ руб.} + 100 \text{ руб.}) = 400 \text{ руб.}$

## 2 шаг. Определение размера постоянных расходов за месяц

- ▶ Постоянные расходы - это то, что мы заплатим не зависимо от того, продадим мы сто-либо в этом месяце или нет. Наиболее распространенные постоянные расходы:
- ▶ Аренда, электроэнергия
- ▶ ЗП администратора, директора, помощника, бухгалтера, уборщицы и проч.
- ▶ Канцтовары для офиса, хоз.нужды - вода в кулер для сотрудников
- ▶ Что делать? Сесть, подумать, выписать все постоянные расходы посчитать итого.

## 3 Шаг. Определение желаемой чистой прибыли за 1 месяц.

- ▶ Будьте реалистичны в своих желаниях!

## 4 шаг. Расчет необходимого объема продаж

Постоянные  
расходы (шаг3)



Желаемая  
прибыль (шаг  
4)



Маржа от 1 шт.



Объем продаж

- ▶ Исходные цифры у Вас уже есть, считаем по формуле. Полученная цифра - это сколько штук вашего товара (или услуги) Вам надо продать за 1 месяц, чтобы получить прибыль, которую вы определили (решили, задумали, захотели) в шаге 3

# Пример

- ▶ Предположим, что наши постоянные расходы для обоих примеров будут равны 50 тыс. руб., а желаемая прибыль - 100 тыс. руб.
- ▶ 1. Обучение английскому языку (индивидуально):
- ▶ Маржа 1 шт.: 450 руб.(шаг 1)
- ▶ Объем продаж= $(50 \text{ тыс. руб.} + 100 \text{ тыс. руб.}) : 450 \text{ руб.} = 333 \text{ шт.}$
- ▶ То есть: Для получения прибыли в 100 тыс. руб. нам надо за 1 месяц 333 раза оказать услугу по обучению английскому языку.
- ▶ 2. Производство и продажа футболок:
- ▶ Маржа 1 шт.: 400 руб.(шаг 1)
- ▶ Объем продаж= $(50 \text{ тыс. руб.} + 100 \text{ тыс. руб.}) : 400 \text{ руб.} = 375 \text{ шт.}$
- ▶ То есть: Для получения прибыли в 100 тыс. руб. нам надо за 1 месяц продать 375 футболок.