ТЕМА 2 · ЧАСТ 3

ПРИХОДИ, РАЗХОДИ И ЦЕНА

ОСНОВНА ИДЕЯ

Финансовата жизнеспособност започва от клиента и стойността, за която е готов да плати. Проверяваме дали приходите могат да покриват разходите на бизнес модела.

ФИНАНСОВ РЕЗУЛТАТ = ПРИХОДИ − РАЗХОДИ

ОТРИЦАТЕЛЕН РЕЗУЛТАТ	НУЛЕВ РЕЗУЛТАТ	ПОЛОЖИТЕЛЕН РЕЗУЛТАТ
ЗАГУБА	РАВНОВЕСИЕ	ПЕЧАЛБА

СТРУКТУРА НА РАЗХОДИТЕ

ПОСТОЯННИ РАЗХОДИ (ПостРзх)

Не се изменят с обема на дейността в определен период и обхват.
Постоянните разходи възникват и когато няма продажби.

ПРОМЕНЛИВИ РАЗХОДИ (ПромРзх)

Изменят се в зависимост от обема на дейността: броя произведени или продадени продукти, или извършени услуги.

ПРИМЕР: 100 ПРОИЗВЕДЕНИ ПРОДУКТА

Материали 250 € + опаковки 50 € +
други променливи разходи 100 €

Общо ПромРзх = 400 €

$$\text{ПромРзх/ед} = \frac{400\ €}{100} = 4\ €$$

Разход	Постоянен	Променлив
Труд	Фиксирана заплата	На произведена бройка
Енергия	Базово потребление	Според производството
Транспорт	Лизинг	Гориво за доставки
Софтуер	Месечен абонамент	Такса за транзакция

СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ

ОТКЪДЕ И КАК ИДВАТ ПРИХОДИТЕ?

- Кой плаща? Определи платеца за клиентския сегмент.

  Пример: родител плаща, детето използва играчката.

- За каква стойност клиентът е готов да плати?
- Как плаща: единично, пакетно или с абонамент?

НАЧИНИ ЗА ПОЛУЧАВАНЕ НА ПРИХОДИ

- **Единична поръчка:** един обяд.
- **Пакет:** пет обяда на обща цена.
- **Абонамент:** обяд всеки работен ден.
- **Допълнителна услуга:** консултация с диетолог.

Повторяемите приходи могат да са по-предвидими.

ПРОГНОЗА ЗА ПРИХОДИТЕ

Брой клиенти × честота × средно плащане

(В нашия пример:
120 клиента × 8 покупки месечно × 12 € = 11 520 € на месец)

Прогнозата е предположение, не гарантиран приход.

ЦЕНА И СТОЙНОСТ

- Продавачът определя цената, на която предлага.
- Купувачът решава дали е готов да плати тази цена.

ЗАПОМНИ

- ✓ Прогнозата не е гарантиран приход.
- ✓ Приходите не са печалба.
- ✓ Стойността не е цена.

ПРОВЕРИ

- ☐ Разграничавам ли видовете разходи?
- ☐ Кой плаща и за каква стойност?
- ☐ Как намирам ПромРзх/ед?

ЧЕСТИ ГРЕШКИ

- ✗ Пропускам разходи.
- ✗ Смятам прогнозата за сигурна.
- ✗ Определям цена само по разходите.