



Animood

Verkoopprijsbepaling V2

[Jaar]

Inhoud

[Methode om de verkoopprijs te bepalen 2](#_Toc530681493)

[1. Percentage op de verkoopkostprijs 2](#_Toc530681494)

[2. Percentage op de inkoopprijs 2](#_Toc530681495)

[3. Doelstellingen van het bedrijf 2](#_Toc530681496)

[4. Concurrentie 3](#_Toc530681497)

[Verkoopprijs bereken met de door ons gekozen methode 3](#_Toc530681498)

# Methode om de verkoopprijs te bepalen

Er zijn vier verschillende methoden om een verkoopprijs te bepalen. We overlopen alle methodes om te tonen waarom we de methode “Doelstellingen van het bedrijf” kozen.

### Percentage op de verkoopkostprijs

Deze methode is vooral bedoeld voor productiebedrijven met een analytische boekhouding. Hierdoor kunnen we dan ook niet zomaar een winstpercentage nemen op de verkoopkostprijs.

### Percentage op de inkoopprijs

We kunnen de verkoopprijs van ons product niet bepalen alleen bepalen op de inkoopprijs. Dit komt omdat we ons product zelf maken en niet aankopen. We gebruiken wel deze methode in combinatie met methode 3 om de verkoopprijs te berekenen.

### Doelstellingen van het bedrijf

We hebben deze methoden gekozen omdat we met ons nieuwe product de markt willen veroveren. Hierdoor houden we onze winstmarge laag, om zo veel mogelijk mensen aan te trekken die ons product kopen.

We nemen ook geen grote winstmarge omdat we niet willen dat ons product een hype wordt. Want een hype duurt maar een korte periode en is daarna “passé” vb: fidget spinners, fortnite en bottle-flip.

We willen dat ons bedrijf samen met ons product een vaste plaats vindt in de markt en we populair blijven zoals Apple, Windows en Samsung.

### Concurrentie

We hebben niet echt serieuze competitie. De enige competitie die dat we hebben zijn producten van lage kwaliteit en zijn ook niet gebruiksvriendelijk. Dus deze methode is niet voor ons in toepassing.

Het is duidelijk waarom dat we de methode “Doelstelling van het bedrijf” in combinatie met de methode “Percentage op de inkoopprijs” hebben gekozen.

# Verkoopprijs bereken met de door ons gekozen methode

Omdat we de methode “Doelstellingen van het bedrijf” hebben gekozen kiezen we voor een winstmarge van 15%. We berekenen de verkoopprijs in combinatie met de methode “Percentage op de inkoopprijs”.

Kostprijs + winstmarge = verkoopprijs

€ 236,15 \* 1,15 = 271,57

We ronden dit af naar € 269,95 want dit komt beter over dan € 271,57 en zet de mensen aan om sneller ons product te kopen. Dit is een psychologische truc die vele bedrijven gebruiken.