**Komplexní příklad: Firma EcoBottle, s.r.o. – Příklad č. 2**

Firma EcoBottle, s.r.o. vyrábí ekologické lahve. Potřebuje rozhodnout:
1. Kolik ji stojí výroba jedné lahve?
2. Za kolik ji má prodávat?

3. Jakou cenovou strategii zvolit při vstupu na trh?

**Úkol 1: Výpočet nákladů na výrobek**

Doplňte do tabulky a spočítej úplné vlastní náklady na jeden výrobek.

|  |  |
| --- | --- |
| **Položka** | **Náklad (Kč)** |
| Přímý materiál | 25 |
| Přímé mzdy | 15 |
| Výrobní režie (100 % přímých mezd) |  |
| Správní režie | 5 |
| Odbytové náklady | 4 |
| Celkem náklady (součet) |  |

Otázka: Kolik bude stát výroba jedné lahve celkem?

# **Úkol 2: Tvorba ceny**

Firma chce mít zisk 20 % z nákladů.
Otázka: Kolik bude prodejní cena lahve, pokud připočtete 20 % k nákladům z Úkolu 1?

# **Úkol 3: Cenová strategie**

EcoBottle chce vstoupit na trh, kde už existují 2 konkurenti:
- Jeden prodává levně, ale z plastu
- Druhý draze, ale s designovým obalem

Otázka: Vyber jednu z možností a napiš, proč je vhodná:
Strategie nízké ceny

Strategie střední ceny

Strategie vysoké ceny

## Tipy:

- Režie 100 % přímých mezd znamená: výrobní režie = 15 Kč.
- 20 % zisku k nákladům = 1,2 × náklady.
- Cena není jen číslo – závisí i na tom, komu prodávám a jak se chci prezentovat.