

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 = $1,2 \times$ náklady.
- Cena není jen číslo – závisí i na tom, komu prodávám a jak se chci prezentovat.