Doprinos istog proizvoda u veleprodaji i maloprodaji · Što kad postupak zapne?

Za: Paušalni obrt · Obrtnici · j.d.o.o. · d.o.o.

Praktični poslovni vodič · Pregledano: 2026-11-22

Primjena: Prema profilu i okolnostima opisanog slučaja.

Ako je isporuka u veleprodaji veća, uključite utjecaj na zalihe i plaćanje.

Kad plan naiđe na prepreku

Za svaki kanal računajte stvarnu cijenu umanjenu za troškove tog kanala.

Zasebno bilježite popuste, naknade, ambalažu i povrate.

Radni primjer · Doprinos istog proizvoda u veleprodaji i maloprodaji

Usporedite koliko oba kanala zarade po jedinici i na očekivanom volumenu.

Konkretni sljedeći koraci

1. Za svaki kanal računajte stvarnu cijenu umanjenu za troškove tog kanala.
2. Zasebno bilježite popuste, naknade, ambalažu i povrate.
3. Postavite cilj doprinosa po kanalu i mjesečno pratite odstupanja.

Granice primjene

Primijenite smjernicu prema svojim dokumentima i načinu rada.

Izvorna stranica

https://adriatrends.hr/poslovni-vodic/pitanja/praksa-cijena-po-kanalu-problem