Koliko me stvarno košta jedna narudžba?

Za: Obrt · j.d.o.o. · d.o.o.

Praktični poslovni vodič · Pregledano: 2026-11-15

Primjena: Nije vezano uz zakonski datum

Uključite robu, dostavu, ambalažu, naknade, povrate, oglase i dio fiksnih troškova.

Izračunajte doprinos prije širenja prodaje

Za svaku narudžbu od prihoda odvojite robu, dostavu, ambalažu, obradu plaćanja, oglase i očekivane troškove povrata. Dobiveni doprinos služi pokriću fiksnih troškova i rezultata poslovanja.

Promatrajte i broj otkazanih ili vraćenih narudžbi. Kampanja koja stvara mnogo narudžbi može izgledati uspješno prije nego što u računicu uključite trošak neuspjelih isporuka i podrške kupcima.

Kako to pripremiti u svojem poslovanju

Računicu odvojite po glavnim proizvodima ili vrstama narudžbi. Prosjek cijelog webshopa može prikriti proizvod koji se često prodaje, a nakon oglasa i dostave ostavlja premalo. Uz doprinos pratite i postotak neuspjelih isporuka iz vlastite evidencije.

Kad dogovarate besplatnu dostavu, kod za popust ili paket proizvoda, izradite novi scenarij. Trošak promocije može biti prihvatljiv, ali treba biti vidljiv u računici umjesto skriven u općem rastu prometa.

Primjer narudžbe od 60 €

Roba 25 €, dostava i pakiranje 7 €, naplata 2 €, oglas 12 € i procjena povrata 3 € ostavljaju 11 € prije fiksnih troškova i ostalih davanja. Veća prodaja nije dovoljna ako tih 11 € ne pokriva ostatak poslovanja.

Konkretni sljedeći koraci

1. Pratite trošak po narudžbi.
2. Odvojite prihod i troškove dostave.
3. Izračunajte doprinos pokriću prije širenja oglasa.

Najčešće pogreške

• Računati samo razliku prodajne i nabavne cijene.

• Miješati naručeni i stvarno naplaćeni promet.

Granice primjene

Smjernicu prilagodite okolnostima svojeg poslovanja.

Ako trebate daljnju pomoć

Za pomoć oko poslovnog plana, ponude ili organizacije procesa možete se obratiti Adria Trendsu.

https://adriatrends.hr/#usluge

Izvorna stranica

https://adriatrends.hr/poslovni-vodic/pitanja/webshop-trosak-narudzbe