|  |  |
| --- | --- |
| Thema | Een product verkopen |

**Inleiding**

Als een bedrijf producten maakt om ze later te verkopen, maakt het bedrijf allerlei kosten. Natuurlijk probeert het bedrijf de kosten zo laag mogelijk te houden, want hoge kosten betekent een hoge verkoopprijs. En een hoge verkoopprijs betekent vaak minder afzet en soms ook minder winst. Maar niet alleen de prijs van een artikel bepaalt of het veel of weinig wordt verkocht. Daar komt nog heel wat meer bij kijken.

**Aan het eind van het thema moet je:**

* drie verschillende **bedrijfskosten** kunnen noemen.
* het verschil is tussen **constante kosten** en **variabele kosten** kunnen uitleggen met behulp van een voorbeeld.
* de begrippen **afzet** en **omzet** kennen en moet je weten wat het verschil is tussen **brutowinst** en **nettowinst**.
* weten wat wordt bedoeld met **btw** en moet je btw-berekeningen kunnen maken.
* de verschillende factoren die samen het **marketingbeleid** van een ondernemer vormen, kunnen omschrijven.

**Leerdoelen:**

**Bedrijfskosten**

**Opdrachten**

* Je kunt drie voorbeelden van **bedrijfskosten** noemen.
* Je kunt uitleggen wat **afschrijvingskosten** zijn en ken je verschillende manieren om de **afschrijvingskosten** te berekenen.
* Je kunt uitleggen wat het verschil is tussen **constante** en **variabele** kosten door voor beide een voorbeeld te noemen.

**Bedrijfskosten**

De kosten die een bedrijf maakt bij het produceren van goederen en diensten noem je de bedrijfskosten.   
Voorbeelden van bedrijfskosten zijn:

* personeelskosten;
* energiekosten;
* administratiekosten;
* huisvestingskosten;
* reclamekosten;
* rentekosten;
* materiaalkosten of grondstofkosten (alleen productiebedrijf);
* inkoopkosten (alleen winkel).

**Afschrijfkosten**

Het minder waard worden van machines noem je **afschrijvingskosten**.   
Het bedrag dat de machine minder waard wordt, moet de ondernemer reserveren om nieuwe machines te kunnen kopen als de machines verouderd of versleten zijn.   
Er zijn verschillende manieren om de afschrijvingskosten te berekenen.   
  
**Voorbeeld 1**  
Een laptop is gekocht voor € 2700,-.  
De laptop gaat drie jaar mee.  
De afschrijvingskosten zijn dan € 2700,- : 3 = € 900,- per jaar.  
  
**Voorbeeld 2**  
De aanschafprijs van een machine is € 40.000,-.  
Met de machine kunnen 20.000 producten gemaakt worden.  
De afschrijvingskosten zijn dan € 40.000,- : 20.000 = € 2,- per product.

**Arbeid of kapitaal**

Bedrijfskosten kun je onderverdelen in:

* **constante kosten**:  
  kosten die niet afhangen van het aantal producten dat gemaakt wordt.   
  Bijvoorbeeld: huisvestingskosten en afschrijvingskosten.
* **variabele kosten**:  
  kosten die samenhangen met het maken van de producten.

Bijvoorbeeld materiaalkosten en inkoopkosten. 

Als je bedrijfskosten verdeelt over de producten die worden gemaakt, krijg de je **kostprijs per product**. Om winst te maken moet de verkoopprijs hoger zijn dan de kostprijs.

**Afzet, omzet en winst**

**Leerdoelen:**

* Je kunt het verschil tussen **afzet** en **omzet** duidelijk maken.
* Je kunt het verschil is tussen **brutowinst** en **nettowinst** duidelijk maken.
* Je kunt toelichten dat **btw** staat voor **Belasting** **Toegevoegde** **Waarde** en wat het inhoudt**.**
* Je kunt de prijs exclusief **btw** uitrekenen als je de prijs inclusief **btw** en het **btw**-**percentage** weet.

**Afzet, omzet en winst**

Het aantal producten dat een ondernemer verkoopt, noem je zijn **afzet**  
Het geldbedrag dat het verkopen van de producten oplevert, noem je de **omzet**.   
Als je de **inkoopprijs** van de producten weet, kun je de **brutowinst** uitrekenen.  
Haal je van de brutowinst de overige bedrijfskosten af, dan weet je de **nettowinst**. In een schema:

|  |  |
| --- | --- |
| Omzet | € ..... |
| Inkoopprijs | € ..... - |
|  | \_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Brutowinst | € ..... |
| Bedrijfskosten | € ..... - |
|  | \_\_\_\_\_\_\_ |
| Nettowinst | € ..... |

De nettowinst is de beloning voor de ondernemer.

**Belasting Toegevoegde Waarde**

Als je iets koopt, zit in de prijs van het product een bedrag aan belasting:  
de **btw = Belasting Toegevoegde Waarde**.  
  
De btw wordt betaald door de koper van het product en door de winkelier afgedragen aan de overheid. De btw is een van de belangrijkste inkomstenbronnen van de overheid.   
  
**Btw erbij**  
De prijs van een broek zonder btw is € 80,-.   
De btw is 21%.  
De winkelprijs is dan 1,21 x € 80,- = € 96,80.   
  
**Zonder btw**  
Een trui ligt in de winkel voor € 69,- inclusief btw. De btw is 21%.  
De prijs zonder btw is dan € 69,- : 1,21 ≈ € 57,02.  
De btw is dan dus € 69,- - € 57,02 = € 11,98.   
Dat bedrag draagt de winkelier af aan de overheid.

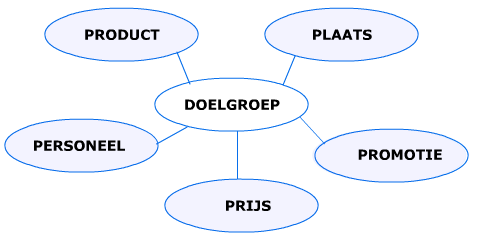
**Leerdoelen:**

**De marketingmix en Prijs en promotie**

* Je kunt uitleggen wat bedoeld wordt met de **doelgroep** van een product en met het **marketingbeleid** van een ondernemer en een voorbeeld noemen van een doelgroep.
* Je kunt de definitie van de begrippen **speciaalzaak** en **parallelzaak** geven.
* Je kunt uitleggen waarom **plaats** en **personeel** twee belangrijke instrumenten in het **marketingbeleid** zijn.

**Marketingmix**

De kopers waarop een ondernemer zich richt, noem je de **doelgroep** van de ondernemer.  
  
Alles wat een ondernemer doet om zijn doelgroep te bereiken,   
noem je het **marketingbeleid** van de ondernemer.   
Het marketingbeleid bestaat uit een mix van vijf instrumenten:



* **Product**: De ondernemer moet die producten verkopen die zijn doelgroep graag wil hebben. De producten die een ondernemer verkoopt, noem je zijn **assortiment**.  
  Bij een **speciaalzaak** bestaat het assortiment uit producten die min of meer bij elkaar passen.   
  Voorbeelden van speciaalzaken zijn een schoenenwinkel, een kaaswinkel, een computerwinkel, enz.   
  Als een winkel producten verkoopt die onderling weinig met elkaar te maken hebben, spreek je van een **parallelzaak**.  
  Voorbeelden van parallelzaken zijn winkels als de HEMA of V&D. Ook een supermarkt is een parallelzaak.
* **Plaats**: Een ondernemer moet zich op een plaats vestigen waar zijn doelgroep naartoe wil komen om zijn producten te kopen.   
  Voor de dagelijkse boodschappen gaat de consument naar **winkels in de buurt**. De winkels moeten goed bereikbaar zijn. De consument moet zijn auto gemakkelijk kunnen parkeren.   
  Voor de aankoop van luxere producten wil de consument wel naar een winkel die wat verder van huis ligt. De consument wil verschillende soorten van het product kunnen vergelijken. Hij/zij gaat winkelen in het **winkelcentrum** van de stad of bijvoorbeeld op een **woonboulevard**.
* **Personeel:** De manier waarop de doelgroep bediend wil worden, bepaalt de inzet van personeel.  
  In een winkel met **zelfbediening** beperkt het contact tussen personeel en klanten zich tot kassawerk en het 'de weg wijzen'.  
  In een **bedieningswinkel** heeft het personeel een adviserende taak en verwacht de klant kennis van de producten die worden verkocht.
* **Prijs**: De ondernemer stelt de verkoopprijs van zijn producten vast. Bij het vaststellen van de prijs houdt hij rekening met:  
  - **kostprijs**: als de verkoopprijs niet hoger is dan de kostprijs maakt de ondernemer geen winst;  
  - **doelgroep**: de verkoopprijs moet aansluiten bij de koopkracht van de doelgroep;  
  - **concurrentie**: de verkoopprijs mag niet veel hoger zijn dan de verkoopprijs in een winkel van een concurrent.
* **Pomotie of reclame**: Om het product onder de aandacht van de doelgroep te brengen, doet de ondernemer aan promotie of reclame.   
  Een veel voorkomende vorm van promotie is **prijspromotie**: het product wordt (tijdelijk) tegen een lagere verkoopprijs te koop aangeboden.  
  Als niet de prijs maar het product centraal staat in de reclameboodschap, spreek je van **productpromotie**.

**Prijsformule en plusformule**Niet iedere winkel richt zich op dezelfde doelgroep. Winkels als de Action en de Schoenenreus hanteren de **prijsformule**: een lage prijs is een heel belangrijk koopmotief.   
Exclusievere zaken als de Bijenkorf en de Society Shop (kleding) richten zich op kopers die hechten aan kwaliteit; zij hebben een **plusformule**.