

## Når du overvejer prisreduktion/rabat

Når prisen reduceres, skal du kende den nødvendige omsætningsforøgelse, der skal til for at holde det nuværende indtjeningsniveau.

% prisreduktion	Dækningsgrad %								
	10	15	20	25	30	35	40	45	50
2.0	25	15	11	9	7	6	5	5	4
3.0	43	25	18	14	11	9	8	7	6
4.0	67	36	25	19	15	13	11	10	9
5.0	100	50	33	25	20	17	14	13	11
7.5	300	100	60	43	33	27	23	20	18
10.0	-	200	100	67	50	40	33	29	25
15.0	-	-	300	150	100	75	60	50	43

**Nødvendigt mersalg i % for at nå det oprindelige dækningsbidrag (alle tal er afrundet efter de almindelige regler for op- og nedrunding).**

### Eksempel på prisreduktion

Ved en dækningsgrad på 25 % og en prisreduktion på 15 % skal du sælge 150 % mere end tidligere for at opnå samme dækningsbidrag som tidligere. Det betyder, at hvor du tidligere skulle sælge 10 enheder, skal du nu sælge i alt 25 enheder, altså 150 % mere end tidligere, for at opnå samme dækningsbidrag

**Vigtigt:** Større mængde medfører øgede omkostninger til lager, håndtering, distribution m.v.