

## Når du overvejer prisforhøjelse

Når prisen øges, skal du være opmærksom på, hvor meget omsætningen kan falde, før det går ud over indtjeningsniveauet.

% prisforhøjelse	Dækningsgrad %								
	10	15	20	25	30	35	40	45	50
2.0	17	12	9	7	6	5	5	4	4
3.0	23	17	13	11	9	8	7	6	6
4.0	29	21	17	14	12	10	9	8	7
5.0	33	25	20	17	14	12	11	10	9
7.5	43	33	27	23	20	18	16	14	13
10.0	50	40	33	29	25	22	20	18	17
15.0	60	50	43	38	33	30	27	25	23

**Mulig nedgang i salget i %, før det går ud over det oprindelige dækningsbidrag (alle tal er afrundet efter de almindelige regler for op- og nedrunding).**

### Eksempel på prisforhøjelse

Ved en dækningsgrad på 25 % og en prisforhøjelse på 15 % kan salget gå ned med 38 %, før det går ud over dit dækningsbidrag. Det betyder, at hvor du tidligere har solgt 10 enheder, kan salget gå ned til 6,20 enheder, altså 38 % mindre end før, før det går ud over dækningsbidraget.