

Vállalkozások tevékenységének elemzése

1. feladat IGAZ-HAMIS (Indokolni is kell !)

1. A forgalom éppen az árréstőmeggel nagyobb a nettó árbevételnél
2. Az árrugalmassági együttható általában pozitív szám
3. A kiegészítő termékek kereszt-árrugalmassága negatív
4. A normál javak jövedelem rugalmassága nem lehet 1,2
5. A luxus termékek árrugalmassága 1 alatti
6. Az árpolitika lényege az engedmények meghatározása
7. A sokszereplős értékesítési csatorna intenzív csatorna
8. Exkluzív értékesítési csatorna a napi cikkekénél ajánlott
7. A piacbefolyásolás közvetett eszköze az eladásösztönzés
9. Alacsonyabb beszerzési ár alacsonyabb eladási árat is jelent.
10. Az árréstőmeg az árrések szorzata
11. Az árrés kizárólag a költségek fedezésére szolgál
12. Az eladási ár %-ában számított haszonkulcs kisebb, mint a beszerzési ár %-ában számított

2. feladat Feleletválasztás

1. A presztizsár

- a. alacsony
- b. magas
- c. közepes árat jelen

2. Az alacsonyabb rendű javak kereslete a jövedelemnövekedés hatására

- a. csökken
- b. nő
- c. nem változik

3. A piacbefolyásolás

- a. a vevők
- b. a vállalat külső érintettjei
- c. a piaci árak a befolyásolását jelenti

4. A realizált árréstömeg

- a. az árréstömegek összessége
- b. az egyedi árresek összessége
- c. a nettó és bruttó árbevétel különbsége

5. A jövedelemrugalmassági együttható

- a. a bolt jövedelemváltozását mutatja
- b. a vevőkör keresletváltozását mutatja a jövedelemváltozás hatására
- c. a vevőkör reakcióját vizsgálja az áremelésre

2. feladat

Egészítse ki a következő mondatokat !

Az árbevétel azmennyiség és az szorzata.

A magas ár jól alkalmazható még a bevétel növelésére az esetében, illetve ahol nincs vagy kicsi a verseny.

Erős versenyhelyzetben, ahol a termékek homogének, az árbevétel növekedés eléréséhez érdemesebb választani.

Az árváltozás hatását leginkább azmodelllel lehetjük.

A kereskedelemben a termékpolitika alapköve a

Az értékesítési politika két fő területe a

A piacbefolyásolás akkor tekinthető hatékonynak, ha amint a hatásukra bekövetkezett bevétel-növekedés és biztosítja megfelelő.....

A személyes eladás alapformái a történő értékesítés és a bolti értékesítési mód.

Az új b3eszrzési források felkutatása lehetővé tesz azszínesítését.

Az eladott mennyiség növelésének eszköze lehet hapiacokon jelenünk meg.

Számítási feladatok

- 1. Januárban beszerzettek 100 db széket darabonként 2500 ft-os bruttó áron Az üzlet a nettó beszerzési ár 35 %-át számolja fel árrésnek. Az áfakulcs 27 %**
2. Számítsa ki a szék fogyasztói árát
3. Mekkora a beszerzési ár és mekkora az eladási ár áfája ?
4. Állapítsa meg az árrést és a haszonkulcsot az eladási ár %-ában
5. Mekkora a januárban realizált árréstőmeg és az ELÁBÉ, ha 80 db széket adnak el ?

Egy üzletben csokiból 780 000 ft forgalmat értek el.

Egy csokit átlagosan 300 ft-ért adtak . Az átlagos haszonkulcs a nettó eladási ár %-ában 18 % az áfakulcs 25 %

1. Hány darab csokit értékesítettek
2. Mekkora az árbevétel
3. Mekkora az ELÁBÉ
4. Mekkora az árréstőmeg
5. Az árbevétel hány %-a nyereség, ha a forgalmazási költségek az árbevétel 60 %-át teszik ki.

Egy zöldség üzletben a narancsot 350 Ft / kg áron értékesítik ekkor a heti eladott mennyiség 400 kg. Ha 80 Ft-os árcsökkentést hajtatnának végre, akkor 150kg-al növekedne az eladott mennyiség.

1. Számítsa ki az árbevételt eredeti áron
2. Számítsa ki az árbevételt a csökkentett áron
3. Mit javasolna az üzletnek és miért ?
4. Számítsa ki a narancs árrugalmassági mutatóját és jellemezze a terméket.