



GHID PRACTIC: calculul, analiza si optimizarea MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR

SUMAR: 10 studii de caz. Elemente cheie. Solutii.

Marja comerciala si adaosul comercial. Rata marjei comerciala si rata adaosului comercial.	pag. 2
Reducerile de pret si marja comerciala. Exercitiile MC-01 si MC-02	pag. 3
Obiective de marja comerciala – ca valoare absoluta si relativa. Solutii alternative. Exercitiile MC-03, MC-04, MC-05 Exercitiile MC-06, MC-07, MC-08	pag. 4 pag. 5
Analize. Solutii alternative. Decizii pentru optimizarea vanzarilor si marjei comerciale. Exercitii comparative	pag. 6
Recapitulare. Elemente cheie.	pag. 7
Tablou de bord. Analiza surse de castig si de pierderi in vanzari. Solutii alternative. Exercitiul MC-09	pag. 8
Test de Autoevaluare. Exercitiul MC-10	pag 9



Editia 2 / ianuarie 2017

Acest material este un extras din suportul de curs. Toate drepturile sunt rezervate.



Marja comerciala (MC) si Adaosul comercial (AC) pe produse

Obiectul calculatiei: produse
 Elemente cheie: pret de catalog si de vanzare, cost de achizitie sau de productie
 Departamente implicate: marketing si vanzari, achizitii si productie

Formule de calcul:
 Marja comerciala (MC)
 Rata marja comerciala (%)

Exemplificare:

Produse (u.m. = bucata)
produs A
produs B

Interpretarea rezultatelor:
 Pentru produsul A:

Pentru produsul B:

Formule de calcul:
 Adaosul comercial (AC)
 Rata adaos comercial (%)

Exemplificare:

Produse (u.m. = bucata)
produs A
produs B

Interpretarea rezultatelor:
 Pentru produsul A:

Pentru produsul B:

DE RETINUT:

Din punct de vedere al valorii
 si se calculeaza dupa formula

Din punct de vedere al valorii
 marja comerciala se raporteaza

Marja comerciala (sau adaosul comercial) include
 toate cheltuielile necesare deservirii produsului.
 Marja comerciala este influentata de
 si reducerile de pret practicate

**Ghidul Practic este in format PDF
 si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!
 Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
 anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
 in pregatirea ta profesionala
 si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**



GHID PRACTIC:
**calculul, analiza si optimizarea
 MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
 Elemente cheie. Solutii.**



Pret de Vanzare
25%
58%

cata

cata

Cost de Achizitie sau Productie
33%
138%

ucata

e)

ucata

ie)

a acoperi

e de vanzare



Reducerile de pret si marja comerciala

Obiectul calculatiei: produse si grupa de produse
Elemente cheie: preturi de vanzare, **reduceri de pret**
Departamente implicate: marketing, ofertare, vanzari

Formule de calcul:

Venituri (la pret vanzare)
 Cost produse vandute
 Marja comerciala (MC)
 Rata marjei comerciale (%)

Exemplificare (exercitiul 1)

Produce	Costul produsului
	(lei/buc)
produs A	75 lei
produs B	40 lei
total produse	

Interpretarea rezultatelor:

Pentru produsul A:

Pentru produsul B:

Pentru total produse:

Formule de calcul:

Pretul de vanzare
 Venituri (la pret vanzare)

Exemplificare (exercitiul 1)

Produce	Costul produsului
	(lei/buc)
produs A	75 lei
produs B	40 lei
total produse	

Interpretarea rezultatelor:

Pentru produsul A:

Pentru produsul B:

Pentru total produse:

DE RETINUT:

Acordarea unei reduceri de pret
 Marja comerciala (sau adac
 acoperi toate cheltuielile ne
 Pentru mentinerea marjei c
 vanzarea unor cantitati sup

**Ghidul Practic este in format PDF
 si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!
 Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
 in pregatirea ta profesionala
 si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**



**GHID PRACTIC:
 calculul, analiza si optimizarea
 MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
 Elemente cheie. Solutii.**



productie

MC la pret de vanzare
(%)
25%
58%
37%

750 lei

140 lei

13.890 lei

date

	MC la pret final de vanzare (lei)	MC la pret final de vanzare (%)
	4.600	21%
	7.718	57%
	12.318	35%

4.600 lei

7.718 lei

= 12.318 lei

comerciala.

data

em in vedere

mare.

Obiective de marja comerciala. Solutii alternative.

Obiectul calculatiei: marja comerciala, in valoare absoluta si in valoare procentuala

Elemente cheie: preturi de vanzare, **reduceri de pret, cantitati suplimentare**

Departamente implicate: marketing, ofertare, vanzari

Obiectiv: **mentinerea marjei comerciale in valoare absoluta**



Marje comerciale (dupa ce pre

Pentru produsul A: ma

Pentru produsul A: ma

Daca **vrem sa mentinem obiectivul** atunci trebuie **sa vindem cantitati suplimentare** diferenta $13.890 - 12.318 = 1.572$

Exemplificare (exercitiul MC-1)

Prin vanzarea unei cantitati suplimentare de $1.572 \text{ lei} : 20 \text{ lei} / \text{bucata} = 78.6$

Produce	Costul produsului
	(lei/buc)
produs A	75 lei
produs B	40 lei
total produse	

Observatie: desi marja comerciala reprezinta o **rata a cas**

Exemplificare (exercitiul MC-2)

Prin vanzarea unei cantitati suplimentare de $1.572 \text{ lei} : 52 \text{ lei} / \text{bucata} = 30.23$

Produce	Costul produsului
	(lei/buc)
produs A	75 lei
produs B	40 lei
total produse	

Observatie: desi marja comerciala reprezinta o **rata a cas**

Exemplificare (exercitiul MC-3)

Prin vanzarea unor cantitati suplimentare de $1.572 \text{ lei} : 35 \text{ lei} / \text{bucata} = 44.91$

Produce	Cost produs	in v
	(lei/buc)	(%)
produs A	75 lei	1
produs C	40 lei	
total produse		

Observatie: desi marja comerciala reprezinta o **rata a cas**

Ghidul Practic este in format PDF si va fi transmis prin e-mail.

Comanda acum!

Trimite mesaj prin e-mail la adresa: anda@abctrainingconsulting.ro

Investeste 50 lei in pregatirea ta profesionala si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!



GHID PRACTIC:

calculul, analiza si optimizarea MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR

10 studii de caz. Elemente cheie. Solutii.



3.890 lei, sa acoperim

(cati)

MC la pret vanzare	MC la pret de vanzare
(lei)	(%)
6.172	21%
7.718	57%
13.890	32%

MC la pret vanzare	MC la pret de vanzare
(lei)	(%)
4.600	21%
9.295	57%
13.895	36%

ucati B

MC la pret vanzare	Rata MC
(lei)	(%)
5.020	21%
8.866	57%
13.886	35%

Exemplificare (exercitiul MC-06)**Prin vanzarea unor cantitati suplimentare din ambele produse: de ex + 11 bucati A si + 26 bucati B**

Produce	Cost produs (lei/buc)
produs A	75 lei
produs C	40 lei
total produse	

Observatie: desi marja com
aceasta reprezinta **o rata a**

Exemplificare (exercitiul I**Prin vanzarea unor cantit**

Produce	Cost produs (lei/buc)
produs A	75 lei
produs C	40 lei
total produse	

Observatie: desi marja com
aceasta reprezinta **o rata a**

Obiective de marja com**Calculatie:****Elemente cheie:****Departamente implicate:****Obiectiv:**

Daca vrem sa **mentinem o**
atunci trebuie sa vindem ca

Exemplificare (exercitiul I**Vanzarea unei cantitati su**

Produce	Cost produs (lei/buc)
produs A	75 lei
produs C	40 lei
total produse	

**Ghidul Practic este in format PDF
si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!

Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
in pregatirea ta profesionala
si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**

**GHID PRACTIC:**

**calculul, analiza si optimizarea
MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
Elemente cheie. Solutii.**



MC la pret final de vanzare (lei)	Rata MC (%)
4.820	21%
9.074	57%
13.894	36%

10 bucati B

MC la pret final de vanzare (lei)	Rata MC (%)
5.660	21%
8.240	57%
13.900	34%



ie 37%,

MC la pret final de vanzare (lei)	Rata MC (%)
4.600	21%
10.586	57%
15.186	37%

Obiective. Analize. Solutii alternative. Decizii pentru optimizarea vanzarilor si marjei comerciale.

Obiectul calcul
Elemente cheie
Departamente i

Comerciala



MC la pret vanzare	Rata MC	% MC produs in MC totala
(lei)	(%)	
5.750	25%	41%
8.140	58%	59%
13.890	37%	
4.600	21%	37%
7.718	57%	63%
12.318	35%	
6.172	21%	44%
7.718	57%	56%
13.890	32%	
4.600	21%	33%
9.295	57%	67%
13.895	36%	
5.020	21%	36%
8.866	57%	64%
13.886	35%	
4.820	21%	35%
9.074	57%	65%
13.894	36%	
5.660	21%	41%
8.240	57%	59%
13.900	34%	
4.600	21%	30%
10.586	57%	70%
15.186	37%	

**Ghidul Practic este in format PDF
si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!
Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
in pregatirea ta profesionala
si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**



**GHID PRACTIC:
calculul, analiza si optimizarea
MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
Elemente cheie. Solutii.**



Comerciala aferenta

Rata de 13.890 lei,
cu produsul B,
vanzare pe produse
peasi perioada.
faceri si rata marjei comerciale.

Procentuala de 37%
cu produsul B,
vanzare pe produse
peasi perioada.
faceri si rata marjei comerciale.

Produce	
produs A	
produs C	
Total produse	
produs A	
produs C	
Total produse	
produs A	
produs C	
Total produse	
produs A	
produs C	
Total produse	
produs A	
produs C	
Total produse	
produs A	
produs C	
Total produse	

Observatii gene

Considerand ca
in conditiile in ca
atunci echipa de
in ceea ce prive
Insa, in functie d
(vezi exemplifica

Considerand ca
in conditiile in ca
atunci echipa de
in ceea ce prive
Insa, in functie d
(vezi exemplifica

Recapitulare. Elemente cheie.



Reduceri la pretu

Reducerile la pretu
 ✓ reduceri co
 ✓ reduceri fin

Reducerile comer
 ✓ la momentu
 ✓ ulterior der
 vanzarilor,

Reducerile de pret
 ✓ contul 709:
 ✓ contul 667:

Reducerile de pret
 ✓ abordarea
 ✓ abordarea

Cifra de afaceri

Cifra de afaceri rep
 si care fac parte di

Cifra de afaceri ne
 ✓ abordarea
 comerciale
 ✓ abordarea
 comerciale
 formula de

Marja comerciala

Marja comerciala s
 Marja comerciala t
 Profitul firmei = ma

Marja comerciala,
 ✓ marja come
 ✓ marja come
 directe aso

Factorii care influe
 ✓ portofoliul,
 ✓ portofoliul c
 ✓ costul de a
 ✓ activitatile s

Se pot calcula si a
 ✓ pe unitatea
 ✓ pe client sa
 ✓ pe canale c
 ✓ pe puncte s

**Ghidul Practic este in format PDF
 si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!
 Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
 anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
 in pregatirea ta profesionala
 si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**



**GHID PRACTIC:
 calculul, analiza si optimizarea
 MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
 Elemente cheie. Solutii.**



comerciale:
 (cat mai mari);

mit volum sau valoare a

e:
 actiilor;

(faceri) astfel:
 comerciale acordate ulterior;
 ri comerciale si financiare.

si servicii furnizate de o firma

minuate cu reducerile
 ontabile 70%.
 , diminuate cu reducerile

nta financiara a vanzarile firmei
 sa aduca profit.
 uri generale si administrative

astfel:
 serviciului vandut;
 serviciului vandut + costuri

Prin calcularea si analiza marjei comerciale pe diverse "obiecte de calculatie" se identifica sursele de castig si de pierderi ale firmei si se iau decizii pentru optimizarea politicilor comerciale si a profitabilitatii firmei.

Tablou de bord. Analiza surse de castig si de pierderi in vanzari. Recomandari.



Se cunosc urmatoare
 ✓ firma are un p
 ✓ pentru o peric
 ✓ cifra de aface

Prin intermediul Tab

- ✓ grupa de produ
 - cifra d
 - toate
- ✓ grupa de produ
 - cifra d
 - produ
- ✓ grupa de produ
 - cifra d
 - produ

Exemplificare (exerc

Produce
produs A
produs C
total grupa de produ
produs B
produs F
total grupa de produ
produs D
produs E
produs G
total grupa de produ
Total portofoliu produ

Observatie:
 ✓ pierderile gen

Solutii alternative pr

- revizuirea pre
- obtinerea und
- vanzarea ace
- renuntarea te

Repere pentru optim

- monitorizarea
- pentru elimina
- revizuirea si d
- promovarea s

**Ghidul Practic este in format PDF
 si va fi transmis prin e-mail.**

Comanda acum!
 Trimite mesaj prin e-mail la adresa:
 anda@abctrainingconsulting.ro

**Investeste 50 lei
 in pregatirea ta profesionala
 si vei sti cum sa ai vanzari profitabile!**



**GHID PRACTIC:
 calculul, analiza si optimizarea
 MARJEI COMERCIALE A VANZARILOR**

**10 studii de caz.
 Elemente cheie. Solutii.**



EF)
 toate produsele
 a fost de **33%**
din vanzarea produselor:
 marjei comerciale = 40%
 marjei comerciale = 25%
 stigul obtinut de produsul F
 marjei comerciale = 19%
 stigul realizat de produsele D si E

ra	Costul prods	MC	Rata MC
eri	(lei)	(lei)	(%)
5	9.075	2.420	21%
9	6.240	7.839	56%
4	15.315	10.259	40%
3	2.835	-142	-5%
6	5.800	3.016	34%
9	8.635	2.874	25%
4	1.350	574	30%
6	2.160	576	21%
4	1.215	-61	-5%
4	4.725	1.089	19%
7	28.675	14.222	33%

andut cantitati mari de produse

mare;

ia rapida

re.

Exercitiul MC-10.

Test de Autoevaluare.



Se cunosc urmatoarele informatii:

Produce	Cost produs (lei/buc)	Pret Catalog (lei/buc)	Reducere de pret	Pret de Vanzare (lei/buc)	Marja comerciala unitara (lei/buc)	Cantitate vanduta (buc)	Cifra de afaceri (lei)	Costul prods (lei)	MC vanzari (lei)	Rata MC (%)
produs A	75	100	-10%	90 lei		230				
produs C	40	95	-10%	86 lei		148				
total produse AC										

Sa se calculeze:

1. marja comerciala pentru produsele A si C;
2. cifra de afaceri si costul produselor vandute;
3. marja comerciala pe produse si marja comerciala medie a vanzarilor totale;
4. rata marjei comerciale pe produse si rata marjei comerciale medii a vanzarilor.
5. cantitatea ce produse C necesara a fi vanduta suplimentar, astfel incat marja comerciala a grupei de produse AC sa fie 14.000 lei.

Succes!

Nota:

Raspunsurile pot fi solicitate prin e-mail la adresa anda@abctrainingconsulting.ro

Aplica Metoda AGER! Dezvolta oameni si afaceri!

Autoevaluare

Ghiduri practice (studiu individual)

Echipa (lucru in echipa)

Rezultate masurabile



Despre ABC Training Consulting:

- ✓ Domeniu de expertiza: management financiar si optimizarea profitabilitatii si cash-flow-ului firmei
- ✓ Servicii integrate: training, coaching, consultanta, asistenta in implementare
- ✓ Beneficiari: manageri si specialisti din diverse domenii de activitate
- ✓ Instrumente de lucru: Analize, Bugete, Controlling

Pentru informatii suplimentare si solutii specifice pentru diverse situatii din activitatea dumneavoastra profesionala, trimiteti mesaj la adresa: anda@abctrainingconsulting.ro. Multumim.