

Planer wyceny produktów



Praktyczny materiał do planowania kosztów,
ustalania cen i zwiększania rentowności sprzedaży



Obliczaj mądrze



Ustalaj właściwe ceny



Zarabiaj świadomie

10 stron praktycznych kart planowania

PLAN WYCENY PRODUKTU

KATEGORIA KOSZTU	KWOTA (zł)
Materiały bezpośrednie	
Opakowanie	
Koszty pracy	
Koszty stałe (udział)	
Inne koszty	
SUMA KOSZTÓW	

DOLICZ MARŻĘ	KWOTA (zł)
% MARŻY	

CENA SPRZEDAŻY



Prawa autorskie i ważna informacja



© Planer wyceny produktów.
Wszelkie prawa zastrzeżone.



Ten materiał został przygotowany jako praktyczne narzędzie do planowania kosztów, cen i rentowności produktów. Korzystaj z niego regularnie, aktualizuj dane i zapisuj rzeczywiste wartości, aby podejmować trafniejsze decyzje biznesowe.



Ten planer nie zastępuje indywidualnej analizy finansowej ani księgowej. Wszystkie wyliczenia należy dostosować do własnych kosztów, skali produkcji i modelu sprzedaży.



Jak korzystać z planera

- Uzupełniaj dane krok po kroku
- Wpisuj realne koszty i aktualne ceny
- Regularnie weryfikuj swoje wyliczenia
- Wykorzystuj planer do podejmowania lepszych decyzji cenowych

Spis treści



	Strona 00 — Okładka	00
	Strona 01 — Prawa autorskie i ważna informacja	01
	Strona 02 — Spis treści	02
	Strona 03 — Wprowadzenie: jak poprawnie wyceniać produkty	03
	Strona 04 — Moduł 01: Podstawy wyceny produktu	04
	Strona 05 — Karta 01: Dane produktu i koszty surowców	05
	Strona 06 — Karta 02: Koszty produkcji, opakowania i koszt całkowity	06
	Strona 07 — Moduł 02: Cena, marża i rentowność	07
	Strona 08 — Karta 03: Cena sprzedaży, marża i zysk	08
	Strona 09 — Karta 04: Symulacje cenowe i plan rentowności	09

Jak poprawnie wyceniać produkty



Dobra wycena to nie zgadywanie. To świadome liczenie wszystkich kosztów, czasu pracy, opakowań, wydatków dodatkowych i oczekiwanego zysku. Ten planer pomoże Ci uporządkować liczby i zobaczyć, czy Twój produkt naprawdę zarabia.

Wypełniaj każdą kartę krok po kroku. Najpierw zbierz koszty surowców, potem dolicz koszty produkcyjne i dodatkowe wydatki. Na końcu sprawdź, jaka cena sprzedaży daje Ci odpowiednią marżę i czy Twoja oferta jest rentowna.



Najważniejsze zasady

- Zapisuj rzeczywiste ceny, a nie szacunki
- Uwzględniaj każdy koszt, nawet mały
- Aktualizuj dane regularnie
- Sprawdzaj zysk na jednej sztuce
- Testuj różne warianty ceny
- Nie sprzedawaj poniżej realnego kosztu



Ten planer pomoże Ci

- policzyć koszt jednostkowy
- ustalić cenę sprzedaży
- obliczyć marżę
- ocenić opłacalność
- planować lepszy zysk



Podstawy wyceny produktu

Zanim ustalisz cenę sprzedaży, musisz dokładnie znać koszty produktu. Ten moduł pomoże Ci uporządkować dane podstawowe, policzyć surowce, koszty produkcji, opakowania oraz całkowity koszt wykonania jednej sztuki.



Karta 01 — Dane produktu i koszty surowców



01 Dane podstawowe

Nazwa produktu _____

Numer receptury / produktu _____

Wariant / zapach / kolor _____

Ilość sztuk w partii _____

Data kalkulacji _____

Ilość produktu w 1 sztuce _____



02 Tabela kosztów surowców

Surowiec	Ilość użyta	Jednostka	Cena zakupu	Ilość z opakowania	Koszt zużycia	Uwagi



03 Podsumowanie surowców

Łączny koszt surowców
całej partii

Koszt surowców
na 1 sztukę



Pamiętaj: wpisuj realny koszt zużycia, a nie tylko cenę całego opakowania.

Karta 02 — Koszty produkcji, opakowania i koszt całkowity



01 Koszty opakowania



Opakowanie główne zł

Etykieta zł

Folia / zabezpieczenie zł

Wypełnienie zł

Dodatki do pakowania zł

Łączny koszt opakowania na 1 sztukę zł

02 Koszty produkcji



Czas pracy przy partii godz.

Stawka za 1 godzinę pracy zł

Koszt pracy na partię zł

Media / prąd / gaz / woda zł

Narzędzia / amortyzacja zł

Inne koszty produkcyjne zł

03 Koszty dodatkowe



Marketing zł

Prowizje sprzedażowe zł

Koszty platform / sklepu zł

Transport wewnętrzny zł

Inne zł

04 Podsumowanie końcowe



Łączny koszt partii zł

Koszt 1 sztuki zł

Minimalna cena,
poniżej której
nie opłaca się
sprzedawać zł



Jeśli nie liczysz czasu pracy i kosztów dodatkowych, możesz zaniżyć cenę i obniżyć rentowność.



Cena, marża i rentowność



Kiedy znasz już realny koszt produktu, możesz przejść do ustalania ceny sprzedaży. Ten moduł pomoże Ci obliczyć marżę, sprawdzić zysk na jednej sztuce oraz porównać różne warianty cenowe, aby wybrać najbardziej opłacalny.



Karta 03 – Cena sprzedaży, marża i zysk



01 Dane wejściowe



Koszt 1 sztuki		zł
Oczekiwana marża		%
Oczekiwany zysk na 1 sztuce		zł
Koszty sprzedaży / prowizje		zł

02 Wyliczenie ceny



Cena minimalna		zł
Cena sugerowana		zł
Cena promocyjna		zł
Cena detaliczna		zł
Cena hurtowa		zł

03 Obliczenie zysku



Zysk brutto na 1 sztuce		zł
Zysk przy sprzedaży 10 sztuk		zł
Zysk przy sprzedaży 50 sztuk		zł
Zysk przy sprzedaży 100 sztuk		zł

04 Kontrola decyzji cenowej



Czy cena pokrywa wszystkie koszty?	☐
Czy cena zawiera zysk?	☐
Czy cena jest realna rynkowo?	☐
Czy cena pasuje do jakości produktu?	☐
Czy cena pozwala na promocje bez straty?	☐



Nie ustalaj ceny tylko na podstawie cen konkurencji.

Najpierw policz własne koszty.



Karta 04 – Symulacje cenowe i plan rentowności



01 Symulacja 3 wariantów ceny

	Wariant A	Wariant B	Wariant C
Cena sprzedaży			
Koszt 1 sztuki			
Zysk na 1 sztuce			
Marża			
Szacowana sprzedaż miesięczna			
Szacowany przychód			
Szacowany zysk miesięczny			

02 Cel miesięczny

Mój cel przychodowy

zł

Ile sztuk muszę sprzedać?

Mój cel zyskowy

zł

Który wariant ceny najbardziej mi się opłaca?

03 Wnioski końcowe



Co poprawić w kosztach?



Czy trzeba zmienić cenę?



Czy warto zwiększyć wartość produktu?



Co najbardziej obniża rentowność?

04 Decyzja



Moja finalna cena sprzedaży to: zł



Mój docelowy zysk na 1 sztuce to: zł



Mój plan działania na kolejny miesiąc: