

Efter ett möte med en av företagets rådgivare har Köksprylar UF insett att deras volym, d v s det antal produkter som de säljer, påverkar försäljningspriset per styck och deras budgeterade resultat. Christine som är rådgivare har presenterat begreppen resultat och resultatdiagram för företagets fyra medlemmar.

Jonte som är ekonomichef på Köksprylar UF har satt ett pris på deras smarta hållare till Wettex-dukar. Den tillverkas för 136 kr och ska säljas för 195 kr. Företagets rörelsekostnader budgeteras till 58 000 kr.

A.

Beräkna den volym Köksprylar UF måste sälja för att nå ett nollresultat.

sva

B.

Köksprylar UF inser att deras TB/st är för låg. Deras relativt höga fasta kostnader kräver ett högre TB. De väljer därför att öka priset till 295 kr. Beräkna den volym Köksprylar UF måste sälja för att nå ett nollresultat.

sva

C.

Beräkna den volym Köksprylar UF måste sälja för att nå resultatet 20 000 kr.

sva