

Tabellen nedan visar hur mycket du måste öka [+] din försäljning vid en pris-sänkning om du vill behålla samma täckningsbidrag [TB].

Minskat pris ..	Täckningsgrad i % [TG]									
	15	20	25	30	35	40	45	50	60	
	Volymökning i % för oförändrat täckningsbidrag [TB]									
2%	15	11	9	7	6	5	5	4	3	
5%	50	33	25	20	17	14	13	11	9	
10%	200	100	67	50	40	33	29	25	20	
15%		300	150	100	75	60	50	43	33	
20%			400	200	133	100	80	67	50	
25%				500	250	167	125	100	71	
30%					600	300	200	250	100	

Tabellen nedan visar hur mycket du kan minska [-] din försäljning vid en pris-ökning om du vill behålla samma täckningsbidrag [TB].

Ökat pris ..	Täckningsgrad i % [TG]									
	15	20	25	30	35	40	45	50	60	
	Volymminskning i % för oförändrat täckningsbidrag [TB]									
2%	12	9	7	6	5	5	4	4	3	
5%	25	20	17	14	13	11	10	9	8	
10%	40	33	29	25	22	20	18	17	14	
15%	50	43	38	33	30	27	25	23	20	
20%	57	50	44	40	36	33	31	28	25	
25%	63	56	50	45	42	38	36	33	29	
30%	87	60	55	50	46	43	40	38	33	

### Exempel

Beauty Dress är en liten exklusiv boutique i Kristianstad. Michelle som driver rörelsen funderar på att sänka priset på klänningar av Yves Saint Laurent med 20%. En klänning kostar 8 000 kr [6 400 kr + 1 600 kr] och marginalen är 40%, d v s 2 560 kr.

När klänningar sänks med 20% innebär det att marginalen, vinsten per klänning, sänks med 1 280 kr [6 400 x 0,20] vilket är 50% av bruttovinsten.

Om Michelle sänker priset med 20% måste hon öka försäljningen med 100% för att få ihop lika stor intäkt.