

# Sköt ekonomin proffsigt - Priskalkylen

av *Eva-Karin Kronquist*

## Vad är rätt pris...?

Det här tycks vara den absolut svåraste delen i företagandet!

Vad ska mina arrangemang kosta?

Ska de kosta mer eller mindre än konkurrenternas?

Kommer det kunder om jag har dyra arrangemang?

Är det bättre att börja lågt och sedan höja priset?

Känner du igen funderingarna? ALLA våndas över detta.

Ändå är det så enkelt!

Det finns två viktiga konstateranden att göra när det gäller prissättning.

Den ena är att marknaden är priskänslig. Den andra är att du också är priskänslig.

## Du ska börja med att sätta ett pris på dig själv – vad behöver DU ha ut av företaget?

Hur mycket pengar behöver du för att klara dina personliga kostnader? Tänker du driva företaget som en bisyssla, är det givetvis den sammanlagda inkomsten som ska täcka dina kostnader. Då räknar du fram hur stor del som företaget ska stå för.



Foto: Per Jiborn

## Vad är dyrt?

Vi kommer att beskriva ett sätt att prissätta arrangemang – det finns andra. Det finns också faktorer som kan påverka priset och som är svåra att räkna in i en kalkyl. Kvalitet är ett exempel. Unika upplevelser är ett annat.

Ordet ”dyrt” är sannerligen värdeladdat! Den allmänna meningen är att allt som kostar mycket pengar är dyrt. Vad som är ”dyrt” är givetvis olika och beror på hur mycket pengar man själv har. Så innan du fastställer ditt pris, ska du också tänka på vilken kundkrets du riktar dig till – och vad du har att erbjuda.

## Momsen

Moms är också en faktor att ta hänsyn till vid prissättning. Vi har olika momssatser i Sverige och ibland är det svårt att avgöra vilken moms som gäller.

Ett exempel är transfer (persontransporter). Om du anlitar ett taxibolag för att transportera dina kunder från tåg eller flyg, är momsen 6 procent. Om du själv sköter transporten, ska du debitera 25 procent. Givetvis blir det skillnad på prislappen som kunden ska betala!

Moms på livsmedel är 12 procent, men moms på mat som serveras i en serveringslokal är 25 procent. Och vad är en serveringslokal. En glänta i skogen? Här är regelverket inte helt tydligt, men innan du bestämmer dig för att det är livsmedel du erbjuder i ditt arrangemang, så kontakta Skatteverket och fråga!

Ett råd: Tyck gärna att regelverket är fel och orättvist. Vill du lägga tid på att förändra det, gör det. Men innan du har lyckats att förändra systemet, ska du följa de regler som finns!

Avsikten med följande prismallar (kalkyler) är att ge dig ett verktyg, som ska visa dina verkliga kostnader för ett arrangemang, inklusive den förtjänst du behöver för att driva ditt företag. Du ska på ett enkelt sätt kunna testa olika priser för att se hur det påverkar ditt företag ekonomiskt.

Vi fortsätter att följa "Åsa-Nisses Irrfärder":

Åsa-Nisse tänker inledningsvis ha sitt företag som ett komplement till sitt ordinarie arbete, där han går ner till en halvtidstjänst. Därför behöver han få inkomster som täcker inkomstbortfallet. Så här räknar han:

1. Åsa-Nisse vill tjäna 80 000 kr/år efter skatt, men han kan klara sig på 50 000 kr/år.
2. Det räcker inte att räkna fram vad företaget behöver tjäna för att ge Åsa-Nisse den inkomst han behöver. Intäkterna ska också räcka till de kostnader som Åsa-Nisse räknat fram i budgeten. Det är enligt hans första budget 131 800 kr.
3. Han har tagit reda på att en enskild firma betalar 60-65 procent i skatter och egenavgifter.
4. Åsa-Nisse räknar:  $80\,000 + 131\,800\text{ kr} = 211\,800\text{ kr}$ . När han så småningom deklarerar får han dra av i stort sett alla kostnader. Därför räknar han ut skatten bara på 80 000 kr.
5. 65 procent i skatt och egenavgifter betyder att 80 000 kr utgör 35 procent av den beskattningsbara inkomsten. Åsa-Nisse dividerar 80 000 med 35 och får fram summan 2 285 kr. Det är i sin tur en procent av det totala beloppet, och därför multiplicerar han med 100 och får fram 228 500 kr. Sen lägger han till företagets kostnader på 131 800 kr. Summan på 360 300 kr är vad företaget måste ha i intäkter under första året.

### Räkneexempel:

Kronor:

+ 80 000	=	inkomst efter avdrag för skatt och egenavgifter.
/ <u>    35</u>	=	inkomsten är 35 % av beskattningsbar inkomst
2 285	=	En procent av inkomsten före skatt och egenavgifter.
+ 228 500	=	den totala beskattningsbara inkomsten ( $2\,285 * 100$ ).
+ <u>131 800</u>	=	kostnaderna i företaget enligt uträkning i föregående delavsnitt.
= <b>360 300</b>	=	det belopp Åsa-Nisses Irrfärder måste få in på sina arrangemang under ett år.

Åsa-Nisse vill gärna lägga undan pengar för kommande investeringsbehov. Enligt den vision han har med att utöka verksamheten behövs så småningom fler kanoter och en ny bil. Men eftersom han redan har extra kostnader första året väljer han att vänta med det.

### Prissättning av arrangemang - export

Nu vet vi att Åsa-Nisses Irrfärder måste få 360 300 kr i intäkter första året. Det beloppet är utgångspunkten när han räknar ut vad kunderna ska betala för att delta på arrangemangen. Men det finns fler saker att ta hänsyn till vid prissättningen, speciellt när han även vill ha kunder från andra länder än Sverige.

- Åsa-Nisse har avsatt pengar för marknadsföring. En summa som är till för att göra företaget känt. När det gäller arrangemangen ska han också räkna med kostnader för att få kunder och detta ska bakas in i prissättningen. Åsa-Nisse har ett stort kontaktnät i Sverige, men vet inte mycket om den europeiska marknaden. Inte mer än att han haft kontakt med tyska turister, som gärna vill delta i hans kanotfärder. Hur ska han nå dessa kunder? Det han ska ta ställning till är om han själv har möjlighet att lägga tid på att hitta tyska gäster. Om han har råd att annonsera, vet var och hur man annonsera framgångsrikt på den tyska marknaden. Han måste också ta reda på vad tyska kunder vill ha, hur de ska resa till honom, var de kan bo innan de anländer, ge besked om andra aktiviteter etc. Det här är ett arbete som tar mycket tid och som kostar företaget mycket pengar, som han ännu inte har räknat med i sin budget.
- Åsa-Nisse inser att han inte kan göra det här arbetet själv. Han anlitar istället en reseagent eller inomingoperatör som jobbar med den tyska marknaden. Reseagenter har upparbetade kontakter med tyska researrangörer, arbetar på utländska mässor och har flera svenska turistföretag som kunder. Det innebär att agenten kan plocka ihop flera arrangemang till en enda bokningsbar resa, vilket gör det lättare för den tyska researrangören att sätta samman och marknadsföra resepaket till Sverige. Åsa-Nisse räknar med normalkostnaden för reseagent/inomingoperatör. Den är givetvis förhandlingsbar, men oftast tar agenten 25 procent på det totala priset till kund. Det är en marknadsföringskostnad och är reseagenten bra, får han mycket för pengarna. Åsa-Nisse inser också att slutkunden måste få samma pris oavsett om beställningen görs via reseagenten eller direkt hos honom själv. Reseagenten har kostnader oavsett om han säljer arrangemang eller inte. Men agenten får endast betalt om arrangemangen säljs, så det blir ingen extra kostnad för Åsa-Nisses Irrfärder – det är kunden som betalar.
- För Åsa-Nisses del är det också viktigt att han själv slipper stå för resegaranti om reseagenten är arrangör. Det är alltid den som är så kallad paketägare (resepaket), som ska ställa en ekonomisk garanti för att turisterna ska kunna ta sig hem om paketägaren går i konkurs. Beloppen kan vara dryga för småföretagare. Om Åsa-Nisse har arrangemang som inte går via någon reseagent som står som paketägare, måste han själv ställa en resegaranti. [Resegarantilagen](#) innebär att varje arrangör som erbjuder paketresor (ett arrangemang som innehåller minst två delar av exempelvis boende, transport eller turisttjänst) ska ställa en garanti på minst 50 000 kr hos Kommerskollegiet.
- Åsa-Nisses företagsidé går ut på att arrangemangen ska bidra till ökat skydd för natur- och kultur. I hans arrangemang ingår viltskådning på uttrar, och kunderna får information om att stammen har minskat och varför. Gästerna får även veta att de bidrar till uttrarnas överlevnad, genom att en del av deras avgift går till ett lokalt utterprojekt. Åsa-Nisse avsätter 50 kr/deltagare.
- Åsa-Nisse inleder kanotsafarin med ett besök på Emå-museet, som bland annat visar vilka fiskarter som finns i ån och informerar om åns uttrar. Han räknar därför in entréavgifter i priset.
- Åsa-Nisse är duktig på att laga mat, men inser att han inte hinner göra den vildmarkssupé han vill överraska sina gäster med. Därför anlitar han en kock.
- Åsa-Nisse har inte eget boende utan hyr stugor vid varje arrangemang. Han har kunnat förhandla fram bra priser, eftersom han kommer att hyra stugorna flera gånger varje säsong. På det sättet bidrar han till bygdens ekonomi. Han betalar 200 kr/person och natt. Moms tillkommer.

Nu ska Åsa-Nisse göra kalkyler på sina arrangemang.

Han använder en [prissättningsmall](#) i Excel där kostnaden per deltagare räknas fram.

Precis som i budgeten för företaget finns det både fasta och rörliga kostnader i arrangemangen. De fasta kostnaderna är exempelvis hyra av minibuss, som kostar lika mycket oavsett om en eller åtta personer åker med. Ersättning till en guide är också en fast kostnad.

Maten däremot är en rörlig kostnad, eftersom kostnaden för den beror på hur många som deltar. Därför räknar Åsa-Nisse fram vad maten totalt kostar per person. Likaså är inträdesbiljetterna till museet en rörlig kostnad. Det finns också utrymme i mallen för att räkna ut priset under hög- och lågsäsong. Åsa-Nisse vill redan från start ha en så lång säsong som möjligt, och ett sätt att ordna det på är att erbjuda lägre priser under lågsäsongen. Det förutsätter givetvis att hans underleverantörer, exempelvis stugägarna som han hyr av ger ett bättre pris under lågsäsong.

Notera att mallen för export som gäller kunder från andra länder innehåller formler som räknar ut kostnaden för en incommingoperator eller reseagent. Tänk på att arrangemanget ska ha samma prislapp oavsett om det säljs via en agent i utlandet eller direkt via din egen webbsida.

I annat fall kommer utländska gäster att betala mer, känna sig lurade och vända sig till sin researrangör med klagomål. Eller så vill de köpa direkt av dig nästa gång, vilket får till följd att din reseagent, som arbetat upp en kundstock åt dig, blir sur. Dessutom kommer du snabbt att bli känd som en dålig affärspartner i resehandeln.

Bara om innehållet i arrangemangen skiljer sig åt, kan du ha olika priser till kunderna och bibehålla ett gott förtroende hos dina partners.

Den här exportmallen kan du använda till alla arrangemang, även till den svenska marknaden, om du har avtal med en incommingoperator, resebyrå, turistbyrå, hotell eller reseagent.



### Så här fyller Du i mallen för export:

#### 1. Börja med att fylla i fliken ”arrangemang”

- Ange priser exklusive moms!
- Fyll i alla fasta kostnader. Fyll i antal och pris – summan räknas ut med automatik. På kolumnen för lågsäsong behöver man bara fylla i priset.
- Fortsätt med rörliga kostnader och fyll i pris per person. Även här anges antal och pris, exempelvis 4 dagars mat á 75 kr.
- Observera att logi som ordnas via annat företag och som debiterar 12 % moms på boendet inte ska anges på denna sida.

## **Kostnadskalkyl - Export**

### Åsa-Nisse Irrfärder Uttersafari med kanot, 3 dygn - 4 nätter

Momsbelagt boende - 12% - redovisas på blankett "prismall export"

F = Fasta kostnader

R = Rörliga kostnader

gula fält fylls i med automatik

Delar som ingår	antal	å-pris		Högsäsong
				kostn ex moms
Transport kanoter o utrustning 8 mil	8	18,00	F	144,00
Hyra av rastplats enl avtal m markägare	1	300,00	F	300,00
Kock till vildmarkssupén	1	2 000,00	F	2 000,00
Förbrukningsartiklar (toapapper, diskmedel etc)	1	100,00	F	100,00
Biltransporter deltagare totalt 5 mil	5	18,00	F	90,00
Mat till guide	4	75,00	F	300,00
			F	0,00
			F	0,00
<b>Totalt fasta kostnader</b>			=	<b>2 934,00</b>
Logi anges endast på "Pris export"	0		R	0,00
Mat	4	75,00	R	300,00
Besök Emå-museet	1	30,00	R	30,00
Bidrag till Utter-projektet	1	50,00	R	50,00
Vildmarkssupé	1	175,00	R	175,00
Företagsbroschyrer	1	7,00	R	7,00
Telefon, mejl, info	1	30,00	R	30,00
			R	0,00
			R	0,00
<b>Totalt rörliga kostnader</b>			=	<b>592,00</b>

Rörliga kostnader beräknas per person

Titta sedan på kolumnen ”Kostnad per person”. Här ser du direkt vad Irrfärders arrangemang har för kostnader per person vid olika antal deltagare.

**Kostnad per person:**

	Högsäsong	Lågsäsong
antal	kostnad	kostnad
0	0	0
1	3 526	3 526
2	2 059	2 059
3	1 570	1 570
4	1 326	1 326
5	1 179	1 179
6	1 081	1 081
7	1 011	1 011

- Fortsätt med fliken ”extra akt 1” för att ha med extra aktiviteter av något slag. Det här sker oftast i samråd med reseagenten. Finns det fler extra aktiviteter fyller man i övriga flikar.
- Gå nu in på fliken ”prismall export”.
- På rad 1 fyller man i det antal personer man vill ha i arrangemanget. Åsa-Nisse bestämmer sig för att räkna med sex deltagare som minimiantal. Programmet hämtar automatiskt beloppet som gäller om sex personer deltar.
- Raderna för extra aktiviteter fylls i med automatik genom de belopp som har angetts.
- Fortsätt med att ange hur många guider som man räknar med i arrangemanget. Här ska även guidernas kostnad för logi beräknas. Programmet räknar automatiskt ut hur stor del av guidens logi som varje deltagare ska betala. Beloppet fylls dock inte i förrän man angett logipris på nästa rad. Åsa-Nisse anger en guide, eftersom han räknar med att själv leda alla arrangemang första året.
- På rad 6 anges pris per person och natt för logi, samt antal nätter som ingår i arrangemanget.
- Komplettera sedan med eventuella extra transporter som inte ingår i arrangemanget, men som bokas åt kunderna – även här gäller pris per person exklusive moms.
- På raderna 12-14 görs en automatisk uträkning av momsens beräknad på de olika procentsatserna.
- I rutan på rad 16 anges i procent det arvode som förhandlats fram med reseagenten eller inomingoperatören. Ofta är det 25 procent av den totala deltagaravgiften inklusive moms. Programmet räknar här ut detta belopp inklusive moms.
- Titta nu på slutsumman på rad nr 18 ”Totalt pris för kund”. Det priset innefattar alla kostnader utom den egna lönen.



## Prissättning av arrangemang

Exportmarknad

Fyll i de blå fälten.

Gula fält fylls i med automatik

Arrangemang:				Pris	Pris	
Uttersafari med kanot, 3 dygn - 4 nätter				högsäsong	lägsäsong	
1	Arrangemang:			6	1 081	1 081
2	Extra aktivitet 1			6	2 375	2 000
3	Extra aktivitet 2			6	242	183
4	Extra aktivitet 3			6	242	160
5	Logi för guide & reseledare	antal guider:	1	6	133	100
		pris/natt högsäsong	pris/natt lägsäsong	antal nätter		
6	Logi för 1 deltagare avser 12 % momsbelagd logi	200	150	4	800	600
	Lokala transporter, pris per person, exkl moms:			moms		
7	Buss/tåg			6%		
8	Taxi			6%		
9	Flyg			6%		
10	Hyrbil			25%		
11	<b>Totalt exkl moms och provision</b>			<b>rad 1-10:</b>	<b>4 873</b>	<b>4 124</b>
	<i>Moms</i>					
12	Flyg, taxi, tåg, buss		rad 7+8+9	6%	0	0
13	Livsmedel, hotell ,camping		rad 5+6	12%	112	84
14	Övrigt		rad 1-4 + 10	25%	985	856
15	<b>Totalt kostnader exkl provision</b>			<b>rad 12-14:</b>	<b>5 970</b>	<b>5 064</b>
		ange %-sats				
16	Provision inkl 25 % moms till incoming/reseagent	25 %	0,75		1 990	1 688
17				varav 25% moms	398	338
18	<b>Totalt pris till kund</b>			<b>rad 15-16:</b>	<b>7 959</b>	<b>6 753</b>

### Det är nu Åsa-Nisse ska bestämma sig för vad hans förtjänst ska vara.

Åsa-Nisses Irrfärder behöver tjäna 360 000 kr på ett år. Han räknar med att ha sex deltagare under varje kanotsafari, och att genomföra fyra turer/månad i fem månader.

Det ger totalt 120 deltagare (5 x 4 x 6).

Arbetstiden är varierande beroende på turernas längd, men han räknar med en långtur och tre endagarsturer per månad. Det blir runt sju arbetsdagar per månad (det är viktigt att enbart räkna de dagar som han kan ta betalt för) multiplicerat med fem månader = totalt 35 arbetsdagar.

Nu kan han välja att fördela inkomsten per deltagare eller per arbetsdag. Väljer han att beräkna på arbetsdagar delar han 360 000 kr med 35, vilket blir 10 285 kr per dag. Beräknar han istället per deltagare delar han 360 300 kr med 120, vilket blir 3 002 kr.

Åsa-Nisse väljer att använda beräkningen per person. Hans utgångspunkt är att inte ha färre än sex deltagare. Därför går han in på fliken "arrangemang" igen och anger under fasta kostnader: Guide antal 1 och pris 18 000 kr (sex deltagare multiplicerat med 3 000 kr).

Nu har priset per person ändrats och även prismallen.

Vi tittar på prismallen igen:

## Prissättning av arrangemang

Exportmarknad

Fyll i de blå fälten.

Gula fält fylls i med automatik

Arrangemang:				Pris	Pris
Uttersafari med kanot, 3 dygn - 4 nätter				högsäsong	lägsäsong
1	Arrangemang:			4 081	1 498
2	Extra aktivitet 1			2 375	2 000
3	Extra aktivitet 2			242	183
4	Extra aktivitet 3			242	160
5	Logi för guide&reseledare	antal guider:	1	133	100
		pris/natt högsäsong	pris/natt lägsäsong		
6	Logi för 1 deltagare avser 12% momsbelagd logi	200	150	800	600
	Lokala transporter, pris per person, exkl moms:				
7	Buss/tåg			6%	
8	Taxi			6%	
9	Flyg			6%	
10	Hyrbil			25%	
11	<b>Totalt exkl moms och provision</b>			<b>rad 1-10:</b>	<b>7 873</b>
	Moms				
12	Flyg, taxi, tåg, buss		rad 7+8+9	6%	0
13	Livsmedel, hotell, camping		rad 5+6	12%	112
14	Övrigt		rad 1-4 + 10	25%	1 735
15	<b>Totalt kostnader exkl provision</b>			<b>rad 12-14:</b>	<b>9 720</b>
		ange %-sats			
16	Provision inkl 25% moms till incoming/reseagent	25%	0,75	3 240	1 862
17				varav 25% moms	648
18	<b>Totalt pris till kund</b>			<b>rad 15-16:</b>	<b>12 959</b>
	Kontroll:				
19	Totalt pris till kund exkl moms			rad 11+16./17:	10 465
20	Total moms			rad 15+18:	2 495
21	Totalt pris till kund inkl moms och provision			rad 19+20	12 959
22	Provision i % av totalpris inkl moms				25 %
23	Överskott efter avdrag för provision och moms				7 873

- Nu finns det ett slutpris till kund som innefattar både kostnader och ersättning till Åsa-Nisse. Det finns också uträknat hur stor del av kundens pris som utgör provision till reseagenten. Längst ner på prismallen finns en kontrollberäkning av alla belopp där också överskottet per deltagare anges. Detta belopp är egentligen inget överskott. Det är det belopp du har kvar efter att ha betalat provision och moms. Det är samma belopp som på rad 11 – totalt kostnader.
- Den här uträkningen talar alltså om det lägsta antal deltagare som Åsa-Nisse kan ha, utan att göra en förlust. Eller i varje fall utan att han själv tjänar mindre. Men vad händer om han tar med fler deltagare – eller färre? Vi ska göra den kontrollen också – fast för Åsa-Nisses del måste han tänka på hur många deltagare han kan ha utan att anlita fler guider. Vi räknar i det här läget med att han inte ska öka kostnaden med ytterligare en guide.



- På fliken ”jämförelse” kan du se vad som händer om man utgår från det pris som kunden ska betala enligt prismallen. Åsa-Nisse fastställde sitt lägsta pris efter ett deltagarantal på sex personer. Det värdet finns nu ifyllt i Prisjämförelsen. Genom att ange ett annat antal deltagare i den blå rutan så räknas nya kostnader fram. Längst ner ser du vilket överskott respektive underskott det blir. Åsa-Nisse utgår från priset för sex deltagare och vill nu veta hur det går om han istället får åtta. Det innebär att han under högsäsong går ett överskott på 1 489 kr per person och totalt 11 911 kr för hela arrangemanget. Observera att kostnader, överskott och underskott är uträknade exklusive moms.

## Uttersafari med kanot, 3 dygn - 4 nätter

### Prisjämförelse

exportmarknad

Fyll i de blå fälten.

Gula fält fylls i med automatik

Arrangemang:			Pris	Pris
Uttersafari med kanot, 3 dygn - 4 nätter			högsäsong	lägsäsong
<b>Pris per deltagare, enl prismall</b>			<b>12 959</b>	<b>7 447</b>
<b>Kostnad per deltagare</b>	antal delt	<b>6</b>	<b>7873</b>	<b>4 541</b>
<b>(exkl provision och moms)</b>				
<b>Beräkna överskott/underskott för</b>	antal delt	<b>8</b>		
kärnprodukt:				
Fasta kostnader pris per deltagare		<b>8</b>	<b>2 617</b>	<b>679</b>
Rörliga kostnader pris per deltagare			<b>592</b>	<b>592</b>
Extra aktiviteter 1-3:				
Fasta kostnader pris per deltagare		<b>8</b>	<b>1 750</b>	<b>1 488</b>
Rörliga kostnader pris per deltagare			<b>525</b>	<b>360</b>
Logi för guide&reseledare		<b>8</b>	<b>100</b>	<b>75</b>
Logikostnad per deltagare			<b>800</b>	<b>600</b>
Lokala transporter pris per deltagare		<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ny kostnad exkl moms/deltagare</b>		<b>8</b>	<b>6 384</b>	<b>3 794</b>
<b>summa ändrade kostnader</b>			<b>-1 489</b>	<b>-747</b>

<b>Om priset är fastställt för</b>	<b>6</b>	<b>deltagare</b>	<b>12 959</b>	<b>7 447</b>
<b>och arrangemanget istället får</b>	<b>8</b>	<b>deltagare</b>		
innebär det att det blir ett	överskott	per deltagare på kronor	<b>1 489</b>	<b>747</b>
och hela arrangemanget gör ett	överskott	på kronor	<b>11 911</b>	<b>5 978</b>

Gör gärna flera uträkningar för varje arrangemang, med utgångspunkt från olika antal deltagare.

Men kom ihåg att det är viktigt att inse att man ibland kanske måste göra en förlust istället för att ställa in ett arrangemang.

Du kan också erbjuda ett varierat pris. Det vill säga tala om att arrangemanget kostar x kr om minst fyra personer deltar, och xx kr om åtta personer deltar. Den typen av prissättning kan du diskutera med din reseagent.

Korrekta kalkyler och en väl uppbyggd budget ger dig snabbt den information som behövs för att kunna ta strategiska och viktiga beslut!

Om Åsa-Nisse får åtta deltagare på den här turen, vet han att han har 11 911 kr att använda till annat. Kanske för att kostnadstäcka en förlust på ett annat arrangemang.

**Åsa-Nisse skriver ut och sparar alla kalkyler på alla arrangemang.** Han sätter in dem i en pärm, där hela budgeten så småningom ska finnas.

#### Prissättning av arrangemang – utan provision till reseagent eller inomingoperatör

Denna mall är uppbyggd på samma sätt som ”Prismall export”, men exkluderar provisionskostnader för reseagent eller inomingoperatör.

Åsa-Nisse måste nu fundera på om hans kalkyler och prissättning är realistisk. Om han tror att arrangemangen inte går att sälja till det pris han fastställt, har han två alternativ.

Antingen bestämmer han sig för att hans affärsidé inte håller. Eftersom han inte kan tjäna de pengar han behöver och väljer därför att inte starta något företag.

Alternativet är att se hur han ska få kunderna att vilja betala priset. Hur ökar han värdet på sina arrangemang? På vilket sätt kan han höja kvaliteten? Hur ska han marknadsföra det unika i arrangemangen? Kan han sänka priset på någon del, förhandla om lägre pris på logi, mat, transporter eller annat?

Ett annat alternativ är att försöka ha fler arrangemang, för att på det viset fördela de fasta kostnaderna på fler deltagare och därmed sänka priserna.

Det får Åsa-Nisse fundera på.

Vi fortsätter genom att gå vidare till delavsnittet Definitiv budget - där vi nu kan göra färdigt budgeten med både intäkter och alla kostnader.