**Organizacja i techniki sprzedaży 17-06-2020**

**Temat: Struktura ceny detalicznej**

**Na podstawie poniższego materiału i podręcznika proszę wykonać notatkę**

Cena detaliczna – cena jednostkowa, za którą konsumentowi oferowany jest dany produkt lub usługa. Jest zwykle wyższa od ceny hurtowej o marżę detaliczną, która pokrywa koszty (przechowywanie towaru, wolniejsza rotacja) i zapewnia zysk w placówce handlu detalicznego.

Cena detaliczna jest ceną, którą ustala przedsiębiorstwo handlu detalicznego i którą

płaci ostateczny nabywca w jednostce sprzedaży detalicznej za nabycie określonego

towaru. Aby ustalić wysokość ceny detalicznej towaru, należy uwzględnić jego ceny

na wcześniejszych szczeblach obrotu towarowego.

Ceną wyjściową jest zawsze cena zbytu, którą ustala producent. Musi ona pokryć

całkowity koszt wytworzenia towaru oraz zysk producenta. Cena zbytu jest ceną

sprzedaży dla przedsiębiorstwa produkcyjnego i jednocześnie ceną zakupu dla

przedsiębiorstwa handlowego. Towar, na drodze od producenta do konsumenta,

przechodzi zazwyczaj przez dwa szczeble obrotu towarowego: hurt i detal. Jak już

wiemy, cena ustalona na szczeblu hurtu to cena hurtowa, a na szczeblu detalu to

cena detaliczna.

**Pozdrawiam Was gorąco**