

BİZNES · PULSUZ RESURS

Qiymət təyini və mənfəət hesablama bələdçisi

Xərclərinizi bir yerə toplayın, satış qiymətini hesablayın və endirimdən sonra nə qədər qazandığınızı görün. Doldurula bilən sadə cədvəl quruluşu və nümunə hesablamalarla.

QISACA

Satışdan gələn pulun hamısı qazanc deyil. Əvvəl hər satışın xərcini, sonra aylıq sabit xərcləri çıxın. Qiyməti real satış sayı ilə yoxlayın. Aşağıdakı rəqəmlər yalnız hesablamanı göstərən şərti nümunələrdir, bazar qiymətləri deyil.

KİMƏ LAZIMDIR

Kiçik mağaza, kafe və xidmət biznesi sahibləri, həmçinin öz xidmətinə qiymət qoyan frilanserlər üçün.

Nə əldə edəcəksən

- Bir məhsulun və ya xidmətin xərcini unudulan xərclərlə birlikdə hesablayacaqsınız.
- Xərcləri ödəmək və hədəf mənfəətə çatmaq üçün neçə satış lazım olduğunu biləcəksiniz.
- Endirim etməzdən əvvəl onun aylıq qazanca təsirini yoxlayacaqsınız.

Müəllif: Anar Rustamli · **Auditoriya:** Sahibkarlar · Rəqəmsal peşəkarlar · **Yeniləndi:** 2026-09-25 · anarrustamli.com/resources/set-a-price-that-covers-your-costs-and-pays-you/

1. Xərcləri toplayın və cədvəli qurun

Bir məhsul və ya dəqiq sərhədləri olan xidmət seçin. Məsələn, onlayn mağazada bir hədiyyə qutusu və ya frilanser üçün bir aylıq sosial media paketi. Google Sheets və ya Microsoft Excel-də aşağıdakı sətirləri yaradın. Bu alətlər hesablayır, amma unutduğunuz xərci özləri tapmır.

- B1: Bir satışın qiyməti. Endirim varsa, müştərinin faktiki ödədiyi məbləği yazın.
- B2: Bir satışın dəyişən xərci. Bu, hər əlavə sifarişlə yaranan xərcdir: məhsul, qablaşdırma, sizin ödədiyiniz çatdırılma və ödəniş komissiyası.
- B3: Aylıq sabit xərclər. Satış sayından asılı olmayaraq həmin ay ödədiyiniz icarə, sabit maaşlar və abunəliklər.
- B4: Ay ərzində gözlənilən satış sayı. Əvvəlki satışlara və işləyə biləcəyiniz vaxta əsaslanın.
- B5: Aylıq hədəf mənfəət. Bütün daxil etdiyiniz xərclərdən sonra qalmasını istədiyiniz məbləğ.

Öz əməyinizi pulsuz saymayın. Xidmət göstərsinizsə, sərf etdiyiniz saatı seçdiyiniz saatlıq əmək haqqına vurub B2-yə əlavə edə bilərsiniz. Özünüz üçün aylıq əmək haqqını B3-ə yazmınsınızsa, eyni əməyi ikinci dəfə daxil etməyin. İllik abunəliyi aylıq hesaba çevirmək üçün 12-yə bölün.

2. Satışdan qalan məbləği və aylıq nəticəni hesablayın

- B6: Bir satışdan qalan məbləğ. Formula: $=B1-B2$. Bu məbləğ əvvəl sabit xərcləri ödəyir, sonra mənfəət yaradır.
- B7: Aylıq satış gəliri. Formula: $=B1*B4$.
- B8: Aylıq planlaşdırılan mənfəət. Formula: $=B6*B4-B3$.
- B9: Zərərsizlik üçün satış sayı. Formula: $=B3/B6$. Nəticəni yuxarı tam ədədə yuvarlaqlaşdırın.
- B10: Hədəf mənfəət üçün satış sayı. Formula: $=(B3+B5)/B6$. Bunu da yuxarı yuvarlaqlaşdırın.

Şerti nümunə: Bakıda kiçik onlayn mağaza hədiyyə qutusunu 30 AZN-ə satır. Bir sifarişin dəyişən xərci 18 AZN, aylıq sabit xərclər 600 AZN-dir. Hər satışdan 12 AZN qalır. Ayda 80 satış olarsa, gəlir 2 400 AZN, hesablanan mənfəət isə 360 AZN olur. Xərcləri ödəmək üçün 50, 600 AZN mənfəət üçün 100 satış lazımdır.

B6 sıfır və ya mənfidirsə, bu modeldə satış sayını artırmaq sabit xərcləri ödəmir. Əvvəl qiyməti və ya bir satışın xərcini dəyişin. Zərərsizlik düsturu bir məhsul və ya xidmət üçün nəzərdə tutulur. Mənbə: [SBA-nın zərərsizlik bələdçisi] (<https://legacy.sba.gov/business-guide/plan-your-business/calculate-your-startup-costs/break-even-point>).

B8 yalnız cədvələ daxil etdiyiniz xərclər üzrə nəticədir. Vergi, kredit faizi və avadanlığın köhnəlmə payını daxil etməmisinizsə, bunu xalis mənfəət adlandırmayın. ƏDV ödəyicisizsinizsə, qiymət və xərclərdə ƏDV-ni necə ayıracağınızı mühasiblə dəqiqləşdirin.

3. Qiyməti seçin və endirimi əvvəlcədən yoxlayın

1. Hədəfinizə uyğun qiyməti hesablayın: $=B2+(B3+B5)/B4$. Nümunədə 80 satışla 600 AZN mənfəət üçün qiymət 33 AZN olmalıdır. Bu hesab bir satışın xərcinin dəyişmədiyini qəbul edir.
2. Üç oxşar təklifi müqayisə edin. Təkcə qiymətə deyil, ölçüyə, keyfiyyətə, çatdırılmaya və xidmətə də baxın. Hesabladığınız qiyməti müştərinin niyə ödəyəcəyini bir cümlə ilə yazın.
3. Endirimi ayrıca hesablayın. 30 AZN qiymətə 10% endirim etsəniz, yeni qiymət 27 AZN, satışdan qalan məbləğ 9 AZN olar. Əvvəlki 360 AZN aylıq mənfəəti saxlamaq üçün artıq 107 satış lazımdır.
4. Qiymətdən faizlə tutulan komissiyanı yeni qiymətə görə yeniləyin. Həcm artanda əlavə işçi və ya avadanlıq lazım olacaqsa, həmin xərci də daxil edin.
5. Seçilmiş təklif üzrə bir həftə qiyməti sınayın. Müraciətləri, ödənişli sifarişləri və satışdan qalan ümumi məbləği qeyd edin. Satış azdırsa, bir həftəlik nəticə ilə yekun qərar verməyin.

Marja ilə xərcin üzərinə əlavəni qarışdırmayın. Xərc 20 AZN, qiymət 25 AZN olduqda əlavə $5/20 = 25\%$, həmin xərcə görə marja isə $5/25 = 20\%$ -dir. Marja qiymətin hansı hissəsinin qaldığını göstərir. Bu xərc sabit xərcləri əhatə etmirsə, 20% xalis mənfəət marjası deyil.

AI Builders icması ilə irəli get

Real nümunələr, digər iştirakçıların rəyi və müzakirə üçün Azərbaycanın AI Builders icmasına keçin:

<https://abcommunity.org/resurslar>. Qiymət hesablamamızın nəticəsini orada paylaşın. Müştəri adlarını və həssas rəqəmləri silib hansı xərci unutmuş ola biləcəyinizi soruşun.

Tez-tez verilən suallar

Rəqib məndən ucuz satırsa, qiyməti endirim?

Əvvəl eyni təklifləri müqayisə etdiyinizi yoxlayın. Rəqibin xərcləri və xidmət səviyyəsi fərqli ola bilər. Onun qiymətini B1-ə yazın və B8-ə baxın. Nəticə uyğun deyilsə, daha kiçik paket hazırlayın, xərci azaldın və ya qiymətinizə daxil olan faydanı daha aydın göstərin.

Frilanser kimi neçə iş sata biləcəyimi necə hesablayım?

Aylıq iş vaxtından satış, yazışma və inzibati işlərə gedən saatları çıxın. Qalan vaxtı bir sifarişə lazım olan saata bölün. Məsələn, müştəri işinə 60 saat ayıra bilərsiniz və bir paket 10 saat çəkirsə, maksimum 6 paket çatdırarsınız. Bu, 6 paketin mütləq satılacağı demək deyil.

Cədvəldə mənfəət görünür, amma hesabda niyə pul yoxdur?

Müştəri hələ ödəməyib, siz isə mal ehtiyatına və ya avadanlığa əvvəlcədən pul vermiş ola bilərsiniz. Mənfəətlə pulun daxilolma vaxtı fərqli məsələlərdir. Ayrı siyahıda gözlənilən ödənişləri və ödənəcək hesabları tarixləri ilə yazın. Hər həftə növbəti dörd həftənin pul ehtiyacını yoxlayın.