

BİZNES · PULSUZ RESURS

Qiymət təyini və mənfəət hesablama bələdçisi

Xərclərinizi toplayın, satış qiymətini hesablayın və ayı mənfəətlə bitirmək üçün neçə sifariş lazım olduğunu görün. Sadə düsturlar və doldurula bilən cədvəl planı ilə.

QISACA

Satışdan gələn pulun hamısı mənfəət deyil. Əvvəl hər satışın xərcini, sonra aylıq sabit xərcləri çıxın. Qiyməti yalnız rəqibə baxaraq seçməyin. Endirim etməzdən əvvəl hesabı yeniləyin.

KİMƏ LAZIMDIR

Kiçik mağaza, kafe və xidmət biznesi sahibləri, həmçinin işinə qiymət qoymaqda çətinlik çəkən frilanserlər üçün.

Nə əldə edəcəksən

- Bir məhsulun və ya xidmətin xərcini hesablamağa biləcəksiniz.
- Qiymətə əlavə olunan faizlə mənfəət marjasının fərqi anlayacaqsınız.
- Xərcləri ödəmək və hədəf mənfəətə çatmaq üçün lazım olan satış sayını tapacaqsınız.

Müəllif: Anar Rustamli · **Auditoriya:** Sahibkarlar · Rəqəmsal peşəkarlar · **Yeniləndi:** 2026-10-12 · anarrustamli.com/resources/set-your-prices-and-work-out-your-profit-2026-10-12-4/

1. Xərcləri bir yerə yığın

Bir məhsul və ya xidmət paketi seçin. Hesab vahidini dəqiq yazın: bir fincan qəhvə, bir çatdırılmış sifariş və ya bir aylıq sosial media paketi. Aşağıdakı rəqəmlər yalnız hesablamanı göstərən şərti nümunələrdir, bazar qiymətləri deyil.

- Dəyişən xərc hər əlavə satışla yaranan xərcdir. Məhsulun alışı qiymətini, qablaşdırmanı, ödədiyiniz çatdırılmanı və satış komissiyasını yazın.
 - Sabit xərc seçdiyiniz satış aralığında ay ərzində əsasən dəyişmir. İcarə, sabit maaş və aylıq proqram abunəliyi buna nümunədir.
 - Öz vaxtınızı unutmayın. Xidmət üçün hazırlıq, görüş, icra və düzəliş saatlarını hesablayın. Vaxtınızın dəyərini ya paket xərcinə, ya da aylıq əmək haqqı hədəfinə daxil edin. İki dəfə saymayın.
 - Qaytarılma, zay məhsul və əlavə düzəliş xərclərini əvvəlki sifarişlərə əsasən hesablayın. Məlumatınız yoxdursa, təxmini rəqəmi ayrıca işarələyin.
1. Google Sheets və ya Microsoft Excel-də bu sütunları yaradın: məhsul və ya xidmət, satış qiyməti, vahid üzrə dəyişən xərc, aylıq satış sayı, aylıq sabit xərc.
 2. Son ayın qəbzlərini və hesablarını yoxlayıb xanaları doldurun. Bütün biznesə aid sabit xərci hər məhsul üçün ayrıca təkrarlamayın.
 3. Aşağı, gözlənilən və yüksək satış üçün üç ayrı sətir yaradın. Bu proqramlar hesablamanı asanlaşdırır, amma unudulmuş xərci özləri aşkar etmir.

2. Qiyməti hesablayın və müştəri ilə yoxlayın

Planlaşdırma üçün vahid üzrə tam xərc = vahid üzrə dəyişən xərc + aylıq sabit xərc ÷ gözlənilən aylıq satış sayı. Bu hesab satış proqnozundan asılıdır. Satış azalanda hər məhsulun payına daha çox sabit xərc düşür.

- Qiymət əlavəsi xərcin üzərinə qoyduğunuz faizdir. Tam xərc 20 AZN-dirsə, 25% əlavə ilə qiymət $20 \times 1,25 = 25$ AZN olur.
- Marja seçdiyiniz xərclər çıxıldıqdan sonra qalan məbləğin satış qiymətindəki payıdır. Bu nümunədə marja $(25 - 20) \div 25 \times 100 = 20\%$ -dir.
- Həmin xərc əsasında 25% marja istəyirsinizsə, qiymət $= 20 \div (1 - 0,25) = 26,67$ AZN. Xərcə 25% əlavə etmək eyni nəticəni vermir.
- Hədəf mənfəətlə hesablamaq üçün: qiymət = dəyişən xərc + (aylıq sabit xərc + aylıq hədəf mənfəət) ÷ gözlənilən satış sayı. Qiymətdən faizlə tutulan komissiya varsa, onu yeni qiymətə uyğun yenidən hesablayın.

Hesabladığınız qiyməti üç oxşar təkliflə müqayisə edin. Paketə nələrin daxil olduğunu, çatdırılmanı və dəstəyi də nəzərə alın. Müştəridən hansı nəticəyə pul ödədiyini soruşun. Qiymət və alternativləri araşdırmaq üçün [SBA-nın biznes planlaşdırma bələdçisinə](<https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/>) baxa bilərsiniz.

3. Mənfəəti, minimum satış sayını və endirimi yoxlayın

Bakıda kiçik onlayn mağazanın bir məhsulu 30 AZN-ə satdığını düşünün. Hər satışın dəyişən xərci 18 AZN, aylıq sabit xərc isə 600 AZN-dir. Hər satışdan 12 AZN qalır. Bu məbləğ əvvəl sabit xərcləri ödəyir, sonra mənfəət yaradır. Nümunədə yalnız bu məhsulun satıldığını qəbul edirik.

- Aylıq satış gəliri = qiymət × satış sayı. 80 satışda: $30 \times 80 = 2\,400$ AZN.
- Bu sadə modeldə aylıq mənfəət = (qiymət – dəyişən xərc) × satış sayı – sabit xərc. Nəticə: $(30 - 18) \times 80 - 600 = 360$ AZN.
- Zərərsizlik nöqtəsi xərcləri tam ödəyən satış sayıdır: $600 \div (30 - 18) = 50$ satış. Kəsr alınarsa, yuxarı tam ədədə yuvarlaqlaşdırın.
- 600 AZN aylıq mənfəət hədəfi üçün: $(600 + 600) \div 12 = 100$ satış lazımdır.
- 10% endirimlə qiymət 27 AZN olur. Dəyişən xərc 18 AZN qalarsa, hər satışdan 9 AZN qalır. Zərərsizlik üçün artıq 67 satış, əvvəlki 360 AZN mənfəət üçün isə 107 satış lazımdır.

Bu nümunələrdə vergi və kredit faizləri hesablanmayıb. Nəticəni xalis mənfəət adlandırmayın. Öz cədvəlinizdə tətbiq olunan əlavə xərcləri ayrıca göstərin. Müxtəlif məhsullar satırsınızsa, hər birinin satışdan qalan məbləğini hesablayıb toplayın, sonra ümumi sabit xərci bir dəfə çıxın.

1. Bu gün ən çox satılan bir təklif üçün cədvəli doldurun. Hər satışdan qalan məbləğ sıfır və ya mənfəətdirsə, qiyməti və xərci dəyişmədən satış artırmaq problemi həll etməyəcək.
2. Bu həftə yeni qiyməti yeni sorğularda sınayın. Göndərilən təklifləri, qəbul olunan sifarişləri və qiymətə etirazları qeyd edin.
3. Həftənin sonunda faktiki xərc və sərf olunan vaxtı proqnozla müqayisə edin. Təkcə dövryyəyə deyil, qalan məbləğə baxın. Az sayda sifarişdən qəti nəticə çıxarmayın.

AI Builders icması ilə irəli get

Real nümunələr, iştirakçı rəyi və müzakirə üçün Azərbaycanın AI Builders icmasının resurslar səhifəsinə keçin: <https://abcommunity.org/resurslar>. Hazırladığınız qiymət hesabını və gəldiyiniz nəticəni icmada paylaşın. Müştəri adlarını və məxfi rəqəmləri çıxarın. Konkret sual verin: “Bu hesabda hansı xərci unutmuş ola bilərəm?”

Tez-tez verilən suallar

Rəqib məndən ucuz satırsa, qiyməti endirim?

Əvvəl təklifləri müqayisə edin: məhsul, həcm, çatdırılma və xidmət eynidirmi? Sonra aşağı qiymətlə hesabı yeniləyin. Mənfəət qalmırsa, paketin həcmi azaldın, xərci dəyişin və ya müştəri üçün qiymət fərqi əsaslandıran faydanı aydın göstərin.

Frilanser olaraq aylıq neçə saati əsas götürüm?

Bütün iş saatlarını müştəriyə sata bilmirsiniz. Yazışma, satış, hesabat və öyrənmə vaxtını çıxın. Qalan ödənişli saatlara əsasən hesablayın: saatlıq baza = (aylıq biznes xərcləri + özünüə ayırdığınız əmək haqqı + əlavə mənfəət hədəfi) ÷ ödənişli saatlar. Paketə görüş və düzəliş vaxtını da daxil edin.

Cədvəldə mənfəət var, amma hesabda pul yoxdur. Niyə?

Mənfəətlə pulun hesaba daxil olması eyni vaxtda baş verməyə bilər. Müştəri hələ ödəməyib, siz isə əvvəlcədən mal almısınız. Kreditin əsas borc ödənişi də pul qalığını azaldır. Ayrı cədvəldə həftəlik daxil olacaq ödənişləri və çıxacaq pulu tarixlərlə yazın.