

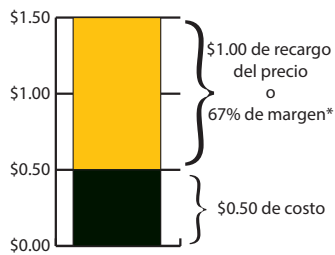
Éxito del departamento

Entendimiento de las ganancias



Costo

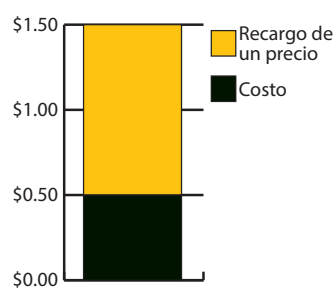
Dinero gastado en la compra, preparación y venta de un producto.



Precio de venta/ al por menor

El precio que el cliente paga.

* Margen es otra manera de expresar recargo de un precio: **recargo de un precio ÷ precio de venta = Margen**. El margen de este pan francés es del 67%. Eso quiere decir que el 67% del precio de venta es ganancia.



Ganancia por unidad

\$1.00 de recargo

X 1 de volumen

\$1.00 de ganancia

Recargo de un precio

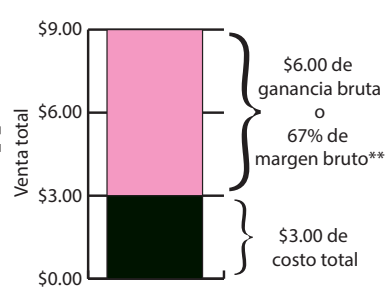
Precio de venta – Costo = Recargo de un precio

Volumen

Unidades de un producto vendido.

Ganancia (por unidad)

Dinero que se gana cuando se vende un producto.



Venta en dólares

Cantidad total de ventas de un grupo o categoría de productos.

Costo total

Cantidad gastada para comprar, hacer y vender un grupo o categoría de productos.

Ganancia bruta

La ganancia bruta es la cantidad total ganada en un grupo o categoría de productos.

Precio de venta x Volumen = Venta en dólares

** Margen bruto es otra manera de expresar la ganancia bruta: **Ganancia bruta ÷ Venta en dólares = Margen bruto**. Esto es útil cuando se compara la ganancia con el tiempo.

