

## IL MARKETING: ANALISI SUI PREZZI 1

La Ditta Masotti di Livorno produce olio d'oliva. Dall'analisi dei costi possiamo dedurre quanto segue:

<input type="checkbox"/> ammortamenti	€ 60.000
<input type="checkbox"/> costi del personale	€ 120.000
<input type="checkbox"/> costi delle materie prime utilizzate	€ 100.000
<input type="checkbox"/> spese energetiche	€ 20.000
<input type="checkbox"/> altre spese	€ 50.000

Supponendo che le prime due voci siano dei costi fissi dell'azienda e le altre tre voci siano costi variabili, determinare:

- il grafico del punto di equilibrio
- se l'attuale produzione di 50.000 bottiglie (da litro) sia remunerativa ad un prezzo di € 8 alla bottiglia
- Determinare cosa succederebbe se il prezzo della materia prima aumentasse del 10% tracciando un nuovo grafico
- se è conveniente (rispetto alla situazione iniziale) produrre una commessa di altri 8.000 litri ad un prezzo di € 4,50 che però comporta i seguenti costi aggiuntivi (fornire la dimostrazione):
  - gli ammortamenti restano invariati
  - i costi del personale aumentano di € 7.000 per le ore di straordinario da pagare ai dipendenti
  - i costi variabili mutano nella stessa proporzione.

## IL PRODOTTO ED IL PREZZO 2

1. Dopo aver disegnato il grafico del ciclo di vita del prodotto, approfondisci le problematiche inerenti l'introduzione
2. Determinare l'elasticità della domanda e darne una valutazione relativamente ai seguenti beni:

prodotto	Prezzo iniziale	Prezzo dopo l'aumento	Quantità iniziale	Quantità dopo l'aumento	risultato
Scarpe	120.000	140.000	20.000	18.000	
Detersivo	8.000	9.000	90.000	70.000	
Computer	2.400.000	2.500.000	40.000	35.000	

3. Rappresentare graficamente e determinare il punto di equilibrio considerando i seguenti dati:

COSTI FISSI = 700.000.000

COSTI VARIABILI PER UNITA' PRODOTTA = 5.000

PREZZO DI VENDITA = 6.000

# DIAGRAMMA DI REDDITIVITÀ

3

Si supponga che, relativamente ad un'azienda mercantile, siano noti i seguenti dati concernenti i costi ed i ricavi:

<b>ricavi di vendita</b>	<b>4.500.000</b>
<b>costi d'origine delle merci vendute</b>	<b>2.200.000</b>
<b>costi di distribuzione:</b>	<b>1.250.000</b>
• <b>costi fissi</b>	<b>600.000</b>
• <b>costi variabili</b>	<b>650.000</b>

Esprimendo i volumi di vendita in termini di ricavi, determinare:

- 1 il punto di equilibrio tra costi e ricavi
- 2 tracciare il diagramma di redditività
- 3 determinare l'utile o la perdita a 3.000.000 di ricavi
- 4 determinare l'utile o la perdita a 5.000.000 di ricavi
- 5 determinare il nuovo punto di equilibrio nell'ipotesi in cui i costi variabili rispetto all'ipotesi iniziale aumentino del 10% e tracciare il nuovo diagramma di redditività.

## IL PRODOTTO 4

Determinare l'elasticità della domanda e darne una valutazione relativamente ai seguenti beni:

prodotto	Prezzo iniziale	Prezzo dopo l'aumento	Quantità iniziale	Quantità dopo l'aumento	risultato
Scarpe	€ 70,00	€ 80,00	200000	180000	
Detersivo	€ 18,00	€ 19,00	190000	170000	
Computer	€ 2.400,00	€ 1.500,00	40.000	36000	

Rappresentare graficamente il ciclo di vita del prodotto e del profitto in base ai seguenti dati:

Anno	Vendite	Fatturato	Profitto
1999	20000	€ 160.000	-€ 150.000
2000	30000	€ 210.000	€ 20.000
2001	45000	€ 300.000	€ 95.000
2002	70000	€ 550.000	€ 140.000
2003	80000	€ 600.000	€ 120.000
2004	81000	€ 570.000	€ 170.000
2005	75000	€ 540.000	€ 190.000
2006	70000	€ 530.000	€ 160.000
2007	60000	€ 420.000	€ 125.000
2008	45000	€ 270.000	€ 27.000