Ürün maliyeti ve fiyat hesaplama rehberi

Bir ürünün maliyetini aynı temelde topla. Satış kesintilerini dahil et ve seçtiğin fiyatın ne bıraktığını gör.

01

Kendi ürününle başla

Hesaplayıcı boş çalışma sayfandır. **Bez Çanta** doldurulmuş örnektir. Örnekteki sayıların yerine kendi ürününün güncel verilerini kullan.

02

Birim maliyeti tamamla

Ürün ve malzeme bölümüne malzemeleri; **Emek (saat × TL/saat) ve diğer giderler** bölümüne emek, ambalaj, genel gider, kargo ve diğer ürün başı payları gir.

03

Satış koşullarını seç

Satış ve oranlar bölümüne son KDV hariç fiyatı ve satış kesintilerini gir. **Her 100 TL satıştan kaç TL kalsın?** alanına 20 yazarsan 20 TL kalmasını istersin. Net kâr değildir. Komisyon ve KDV alanları yüzdedir.

04

Seçtiğin fiyatı sına

Üstteki **Her 100 TL satıştan kalan** satırını oku. **Seçtiğin fiyatı sınama** yalnızca hesaplanan sonuçları gösterir; buraya veri girme. Fiyatı değiştirmek için **Satış ve oranlar** bölümüne dön.

Yalnızca açık mavi hücrelere yaz

Açık mavi dolgu ve mavi yazı = değiştirebileceğin alan

Başlıklar ve hesaplayan hücreler yanlışlıkla silinmeye karşı korunur. Şifre yoktur; bu bir güvenlik kilidi değildir. Gerekirse uygulamandaki **Sayfa korumasını kaldır** komutunu kullan.
Boş hücre sıfır değildir. Bir kalem gerçekten yoksa 0 gir; bilinmiyorsa önce araştır.

Bez çanta örneği

İş Fikri Kanvası pilotundaki çanta örneğinin üretim giderleri 360 TL’dir. Kargo ve sabit kanal ücreti eklenince, komisyon öncesi toplam gider 405 TL olur.

Örnek genel gider payı: aylık 300 TL ÷ planlanan 20 ürün = 15 TL

Birim maliyet kalemi	TL
Malzeme	150
Ambalaj	15
Emek · 1,5 saat × 120 TL	180
Genel gider · makine ve elektrik	15
Üretim giderleri	**360**
Satıcının kargo payı	40
Sabit kanal ücreti	5
Komisyon öncesi toplam gider	**405**



Temsili ürün

Örnek varsayımlar

Komisyon %10
KDV hariç fiyat üzerinden
Her 100 TL’den 20 TL kalsın istiyoruz

İade/fire payı ve diğer giderler 0 TL varsayılmıştır; bu, risk olmadığı anlamına gelmez.

Hedef satış fiyatı (KDV hariç)

578,58 TL

KDV hariç
Kuruşa yukarı yuvarlanmış

580 TL fiyat seçildiğinde

405 TL	58 TL	117 TL
girilen giderler	komisyon	giderlerden sonra kalan

Her 100 TL satıştan 20,17 TL kalır.

Bu araçta 117 TL, dahil edilen tüm giderlerden sonra kalan tutardır. **Net kâr değildir;** hesaba katmadığın başka giderler ve yükümlülükler olabilir.

Hedef fiyat kuruşa yukarı yuvarlanmıştır. Bu sayfadaki fiyatlar KDV hariçtir. Örnek oranlar öğreticidir; yasal vergi oranı veya platform tarifesi değildir.

Fiyatı satışa açmadan önce

Aşağıdaki kontroller tamamlanmadan hesaplanan fiyatı kesinleşmiş satış fiyatı sayma.

- [ ] **Giderlerdeki KDV'yi doğru ele aldım**

  İndirilebilir KDV maliyetten çıkarılır; indirilemeyen KDV maliyete eklenir. İşime uygun uygulamayı doğruladım.

- [ ] **Emeğimi ve ürün başına payları dahil ettim**

  Süreyi, saatlik emek bedelini, fireyi ve kullanılabilir miktarı kontrol ettim. Hesabı bir satılabilir ürün için yaptım; sipariş bazlı kargo ve sabit ücretleri ürünlere paylaştırdım.

- [ ] **Komisyonun hangi tutardan alındığını kontrol ettim**

  KDV hariç veya **KDV dahil** fiyat üzerinden alındığını ve güncel oranı doğruladım. Müşteriden ayrıca alınan kargo da komisyona tabiyse ilgili maliyeti ürüne paylaştırdım.

- [ ] **Seçtiğim fiyatı yeniden sınadım**

  İndirim sonrası son fiyatı girdim. İade, ek kargo veya başka bir gider varsa güncelledim. Kapsam dışında kalan giderler için ayrıca pay ayırdım.

KDV oranını varsayma

Hedef fiyat ve sınama fiyatı KDV hariçtir. Örnekte KDV oranı boş bırakıldığı için KDV dahil karşılıklar da boştur. Yalnızca işine uygun, doğrulanmış oranı gir; örnek yasal oran belirlemez. Vergi durumunu muhasebecinle, komisyonun hesaplandığı tutarı satış kanalınla doğrula.

Hesabın ayrıntısı (isteğe bağlı)

Komisyon KDV hariç fiyattan alınır. Her 100 TL'den 20 TL kalması, %20 hedefidir.
Hedef fiyat: 405 ÷ (1 - 0,10 - 0,20) = 578,5714… TL; yukarı yuvarlanınca 578,58 TL.
580 TL satışta: 580 - 405 - 58 = 117 TL kalır. 117 ÷ 580 = %20,17.
450 TL fiyat: 405 ÷ (1 - 0,10). Kalan sıfırdır; bu, güvenli satış fiyatı veya net kâr eşiği değildir.
Maliyet üstü ekleme: (580 ÷ 405) - 1 = %43,21. Bu oran, komisyon öncesi 405 TL gideri temel alır; satıştan kalan oran değildir.
Komisyon KDV dahil tutardan alınırsa: komisyon etkisi = oran × (1 + KDV oranı). Bu etki ile satıştan kalmasını istediğin oranın toplamı %100'den küçük olmalı.

Bu araç karar desteğidir. Vergi, muhasebe veya platform tarifesi yerine geçmez.