

FORMULA MARGINE IN RICARICO

$$\text{RICARICO\%} = \frac{\text{Margine percentuale}}{100 - \text{Margine percentuale}} \times 100$$

$$\text{Esempio } \frac{40}{100 - 40} \times 100 = \frac{4.000}{60} = 66,7$$

TABELLA DEI RICARICHI

10,0%	11,1%	39,4%	65,0%
13,0%	15,0%	40,0%	66,7%
15,0%	17,6%	41,0%	70,0%
16,7%	20,0%	42,8%	75,0%
20,0%	25,0%	44,4%	80,0%
23,1%	30,0%	45,0%	81,8%
26,0%	35,0%	47,5%	90,0%
28,5%	40,0%	50,0%	100,0%
30,0%	42,9%	52,4%	110,0%
31,0%	45,0%	54,5%	120,0%
33,3%	50,0%	55,0%	122,2%
35,0%	53,9%	56,5%	130,0%
35,5%	55,0%	58,3%	140,0%
37,5%	60,0%	60,0%	150,0%

Il margine commerciale che conta non è quello del singolo prodotto, ma quello globale aziendale. E' questo che copre i costi di gestione e lascia un margine netto sotto forma di reddito aziendale.

Perciò:

I prezzi di vendita dei diversi prodotti devono essere calcolati in funzione del reddito aziendale che si vuole realizzare attraverso la vendita di tutti i prodotti.