

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ЦЕНА КОСМЕТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ?

Цена косметических продуктов — тема неоднозначная. Одни считают, что даже самое дешёвое средство может быть эффективным. Другие утверждают, что раз оно стоит дороже, то точно поможет добиться результатов. Давайте разберёмся.



В СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКТА ВХОДЯТ 2 КАТЕГОРИИ ЗАТРАТ

1 ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ВЫПУЩЕННОЙ ПРОДУКЦИИ:

СЫРЬЁ

Здесь считается закупочная стоимость компонентов. Стоимость одного и того же вида сырья будет зависеть от страны производителя, концентрации активного вещества и условий поставки.

УПАКОВКА

Включает в себя банку, дозатор, этикетки, коробку и т.д. в зависимости от средства. А ещё транспортный короб и другие упаковочные материалы для логистики.

2 ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ:

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

Для законного обращения продукта на рынке в России и странах таможенного союза необходимо сделать декларацию соответствия или сертификат о государственной регистрации (СГР).

ДОБРОВОЛЬНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

Проводится по инициативе производителя для подтверждения действий, заявленных на этикетке. Исследование проводится на группе добровольцев, а замеры фиксируются специальным оборудованием.

ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА

Включает зарплаты всех сотрудников, которые вовлечены в процессы разработки, производства, вывода и реализации продуктов на рынке, а также стратегическое развитие бренда. Плюс НДФЛ и взносы в фонды социального и медицинского страхования, пенсионный фонд.

МАРКЕТИНГ И PR

Состоит из расходов на проведение акций, сотрудничество с блогерами, публикации в СМИ, развитие соцсетей, поддержку благотворительных проектов, съёмки контента и т.д.

ЛОГИСТИКА

Составляет оплату перевозки конечного продукта.

АРЕНДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ И ОФИСА, ОПЛАТА КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Если недвижимость в собственности, эта статья расходов в себестоимости не учитывается.

СОДЕРЖАНИЕ САЙТА БРЕНДА

Включает оплату домена и хостинга, комиссии платёжных систем интернет-магазина.

ЕСЛИ ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ **СТОИМОСТЬ НАШЕГО ГИДРОФИЛЬНОГО СКРАБА «ТРОСТНИКОВЫЙ САХАР И КОКОС»**, НАПРИМЕР, ТО В ДОЛЯХ ВЫЙДЕТ ТАКАЯ **КРУГОВАЯ ДИАГРАММА**:

● СЫРЬЁ — 70%

В качестве абразива помимо кокосовой стружки мы используем тростниковый сахар, а не рафинированный. Он крупнее, менее обработан, медленнее растворяется в воде и богат ценными минералами и элементами. И стоит дороже. В составе скраба также есть гидрофильный компонент, который эмульгируется при контакте с водой. Благодаря ему скраб легко и полностью смывается с любых поверхностей и кожи. Проведите аналогию с ценами на гидрофильные масла, которые обусловлены как раз стоимостью гидрофильных компонентов в составе. Стоят они немало. Поэтому такую значительную часть себестоимости нашего скраба занимает сырьё.

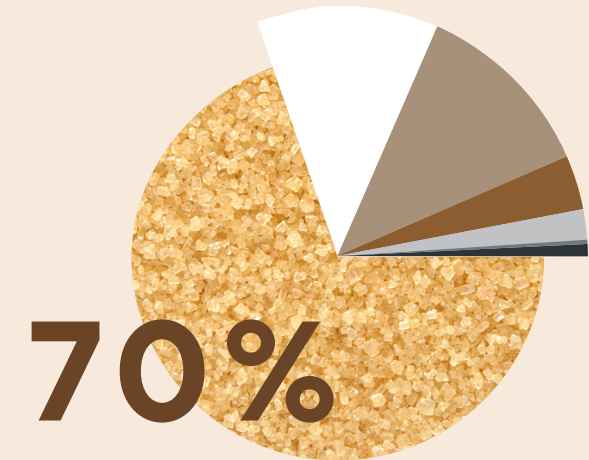
● ФОТ — 11%

Когда у нас есть все данные по себестоимости начинается самое интересное — расчёт розничной цены товара. Для этого к себестоимости нужно прибавить:

КОМИССИИ МАРКЕТПЛЕЙСОВ И ОПТОВЫЕ СКИДКИ, которые составляют 30-70% от розничной цены

НАЛОГИ

Сложная статья расходов, где не разобраться без знания законодательства и опытного бухгалтера.



● УПАКОВКА — 10%

Мы не делаем акцент на упаковке, чтобы не удорожать этим средство, ведь важное — внутри. Но обязательно обращаем внимание, чтобы её можно было сдать в переработку.

● МАРКЕТИНГ — 5%

● ЛОГИСТИКА — 3%

● СОДЕРЖАНИЕ САЙТА — 0,4%

● СЕРТИФИКАЦИЯ — 0,05%

Есть несколько видов налогообложения, сборы по которым заложены в розничную цену.

ПРИБЫЛЬ, ведь любая компания создаётся с целью заработка:

- доход собственника
- реинвестиция в развитие

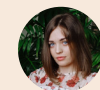
Всё это называется наценкой и представляет собой желаемые экономические показатели: грамотное управление налогами, соответствие желаемой рентабельности реальной, широкая представлен-

ность в рамках комфортных комиссий ритейлерам.

Примерно так и формируются цены практически на всё. И теперь методом декомпозиции вы самостоятельно сможете рассчитать примерную себестоимость любого товара.



Пустошкина Софья
директор по развитию Onme



Левицкая Ирина
руководитель отдела маркетинга и интернет-магазина Onme