

Πλάνο Τιμολόγησης

1 Στόχοι Εξαγωγικής Τιμολόγησης

2 Τιμολόγηση

2.1 Πληροφορίες Κόστους

Προϊόν	Κόστος βάσει «reverse» τιμολόγησης
1.	1.
2.	2.
3.	3.

2.2 Τιμές Ανταγωνιστών

Ο καλύτερος ανταγωνιστής ανά προϊόν	Τιμή σε τοπικό νόμισμα
1.	1.
2.	2.
3.	3.

3 Τιμή Εξαγωγής

Ανάλογα με τα κόστη μας, πως συγκρίνεται το κάθε προϊόν με τις τιμές του ανταγωνισμού στην συγκεκριμένη αγορά και ανάλογα την στρατηγική marketing που θέλουμε να ακολουθήσουμε οι τιμές μας θα είναι:

Προϊόν	Τιμή σε euro	Τιμή Εξαγωγής σε τοπικό νόμισμα
1.	1.	1.

2.	2.	2.
3.	3.	3.

4 Πολιτική Τιμών

Αυξήσεις ή μειώσεις τιμών, χρονισμός αλλαγών, επίδραση συναλλαγματικών ισοτιμιών, χρόνος προειδοποίησης κλπ.

5 Πολιτική Εκπτώσεων

Εκπτώσεις Ποσότητας	
Προωθητικές Εκπτώσεις	
Εκπτώσεις έγκαιρης πληρωμής	
Εμπορικές εκπτώσεις	

6 Όροι Πίστωσης / Πώλησης

Ποσότητα & περιγραφή προϊόντος	
Τιμή και νόμισμα	
Βάση προσφοράς (πχ. EXW - Ex Works; FOB - Free On Board; κλπ.	
Σημείο Παράδοσης σχετιζόμενο με την τιμή	
Όροι Πληρωμής	
Χρόνος Παράδοσης	

'Reverse' Τιμολόγηση Εξαγωγών

Για να βελτιστοποιήσετε τη στρατηγική τιμολόγησης των εξαγωγών σας, κατανοήστε το συνολικό ή «τελικό» κόστος της αποστολής εξαγωγής σας σε έναν ξένο αγοραστή. Οι αγοραστές συχνά ζητούν αυτές τις πληροφορίες κατά τη διαπραγμάτευση μιας αγοράς.

Το κόστος εκφόρτωσης είναι η συνολική τιμή ενός προϊόντος μόλις φτάσει στο κατώφλι του αγοραστή. Αυτό περιλαμβάνει:

- την αρχική τιμή του προϊόντος,
- ασφάλιση,
- φορτίο,
- τιμολόγια και φόροι, και
- άλλες αμοιβές.

Η φόρμα που ακολουθεί προσθέτει κάθε επι πλέον κόστος εξαγωγής για να βγει η τελική τιμή αγοράς, ή αφαιρεί από μια τελική τιμή ώστε να μας δώσει τα διαθέσιμα περιθώρια κέρδους.

	Κόστος	Ελλάδα	Χώρα Εξαγωγής
	Βιομηχανικό κόστος		
+	συσκευασία εξαγωγών		
+	ποσοστό κέρδους		
-	εκπτώσεις/ παροχές		
=	τιμή στο εργοστάσιο		
+	μεταφορικά από εργοστάσιο στον σταθμό του τραίνου ή μεταφορική		
=	Τιμή στο μεταφορικό μέσο		
+	μεταφορικά από σταθμό στο λιμάνι/ πλοίο		
+	ξεφόρτωμα στο λιμάνι		
+	ασφάλεια μεταφοράς στο λιμάνι		
=	Τιμή πώλησης μέχρι το λιμάνι		
+	κόστος αποθήκευσης λιμανιού και φόρτωμα στο πλοίο		
+	κόστος διατυπώσεων εξαγωγών		
+	έξοδα εκτελωνιστή		
=	Τιμή πώλησης επάνω στο πλοίο		
+	μεταφορικά μέχρι το λιμάνι προορισμού		
=	τιμή πώλησης (κόστος + μεταφορικά)		
+	ασφάλεια		

=	τιμή πώλησης (κόστος + ασφάλεια + μεταφορικά)		
+	επιπλέον έξοδα ασφάλειας πλήρους φορτίου		
=	Τιμή εκτός πλοίου		
+	έξοδα διατυπώσεων εισαγωγής		
+	Φόρτωμα		
+	έξοδα εγγράφων/ παράδοσης παραγγελίας		
=	Τιμή πώλησης παραδοτέο στην αποβάθρα		
+	μεταφορικά		
=	Τιμή πώλησης χωρίς ειδικούς φόρους		
+	έξοδα ειδικού φόρου		
=	Τελική τιμή με πληρωμένους φόρους		

Λίστα ελέγχου τιμολόγησης εξαγωγής

Χρησιμοποιήστε αυτήν τη λίστα ελέγχου για να βεβαιωθείτε ότι έχετε ολοκληρώσει όλα τα βήματα της διαδικασίας για να ορίσετε την τιμολόγηση εξαγωγής.

- Έχω διαβάσει τις πληροφορίες σχετικά με την Incoterms® και καταλαβαίνω τι απαιτείται.
- Γνωρίζω το κόστος των αγαθών και τα έξοδα εξαγωγής μου.
- Έχω ερευνήσει και συνυπολογίσει άλλα κόστη που σχετίζονται με τις εξαγωγές.
- Καταλαβαίνω τη διαφορά μεταξύ περιθωρίων και προσαυξήσεων.
- Έχω φτιάξει μια λίστα με επαγγελματίες που μπορούν να με βοηθήσουν με συμβόλαια και Incoterms®.
- Έχω επεξεργαστεί τη στρατηγική τιμολόγησης μου.
- Έχω υπολογίσει και συγκρίνει το κόστος συν και την τιμολόγηση βάσει ζήτησης.
- Έχω επεξεργαστεί την τιμολόγηση των εξαγωγών μου για την αγορά-στόχο μου.
- Έχω συμπεριλάβει τη στρατηγική τιμολόγησης εξαγωγών στο σχέδιο εξαγωγών μου.