Скидка и возвраты

Экономика партии в тенге. Замените числа в бежевых ячейках своими. Тарифы и объёмы в примере условные.

Условия продажи		
Обычная цена, ₸	**10,000**	Цена до акции за одну единицу. Один товар в каждом заказе.
Скидка покупателю	**10.0%**	Введите 10% для скидки в десять процентов.
Заказов в партии	**100**	Число оформленных заказов, включая будущие возвраты.
Доля возвратов	**10.0%**	Доля полностью возвращённых заказов. Используйте историю своего товара.
Списание среди возвратов	**20.0%**	Доля возвращённых единиц, которые уже нельзя продать.
Комиссия с выручки	**10.0%**	Укажите суммарную процентную ставку с сохранённой продажи.
Закупка одной единицы, ₸	**4,300**	Себестоимость единицы. Пригодный к перепродаже возврат остаётся в запасе.
Упаковка на заказ, ₸	**150**	Упаковка расходуется на каждый отправленный заказ.
Доставка до клиента, ₸	**700**	Сумма за отправку за счёт продавца.
Прочее на заказ, ₸	**150**	Например, реклама или сбор за обработку каждого заказа.
Обратная доставка, ₸	**500**	Дополнительный расход на один возврат.
Общие затраты партии, ₸	**20,000**	Единая сумма на всю партию, сверх расходов на один заказ.
Целевая маржа	**20.0%**	Желаемая доля результата в выручке после возвратов.
Проверка ввода	**Готово**	При неполном вводе расчёт скрывается. Доли вводятся от 0% до 100%, обычная цена положительна.

Что принесёт партия		
Цена после скидки, ₸	**9,000.00**	Цена товара с действующей скидкой за одну сохранённую продажу.
Выручка после возвратов, ₸	**810,000.00**	Оплата за заказы, которые остаются у покупателей.
Все затраты партии, ₸	**601,600.00**	Комиссия, закупка проданных и списанных единиц, логистика и общие затраты.
Результат партии, ₸	**208,400.00**	Результат после всех введённых затрат. Неучтённые налоги и расходы сюда не входят.
Маржа по партии	**25.7%**	Результат, делённый на выручку. Прочерк означает отсутствие выручки.
Цена без убытка, ₸	**6,428**	Минимальная цена после скидки при текущей доле возвратов, вверх до целого тенге.
Цена для целевой маржи, ₸	**8,264**	Минимальная цена после скидки для вашей цели. Прочерк — нет положительной базы для расчёта.
Предел скидки для цели	**17.3%**	Максимальная скидка с шагом 0,1 п.п. «Поднять цену» означает, что базовая цена уже ниже требуемой.