

如何计算您的行业编码价格

促销产品行业采用编码定价系统。关于行业编码定价，您应该了解以下几点：

- 标价（也称为零售价或 MSRP）是消费者为您的产品支付的价格。
- 净成本是分销商支付给您的购买产品的费用。
- 折扣代码是字母表中与特定折扣相对应的字母。
- 折扣代码以 5% 的增量运行。
- 该代码有助于分销商确定销售您的产品可以获得多少利润。



您可能会看到以各种方式列出的价格代码：

QTY	QTY	QTY	QTY	QTY
25	50	100	200	500
\$5.00 (P)	\$4.75 (P)	\$4.50 (Q)	\$4.00 (R)	\$3.75 (R)

QTY	QTY	QTY	QTY	QTY
25	50	100	200	500
\$5.00	\$4.75	\$4.50	\$4.00	\$3.75

2PQ2R

或：

*当您看到一个代码列为 2PQ2R 时，它表示前两列在 P 上，第三列在 Q 上，最后两列在 R 上。

上述价格网格表明，消费者可以以 4.50 美元的价格购买 100 种该产品。Q 告诉经销商，他们将获得价格的 45% 折扣，每件产品只欠供应商 2.47 美元，即净成本。

为了让您的产品在 ESP 中列出价格，我们需要列出价格和折扣代码。我们不会在数据库中输入净成本。如果您目前没有定价列表，下面的部分可以帮助您。



定价过程分为三步：

1. 确定以最低数量生产产品的成本，包括在一个位置制作一个单色徽标。
2. 一旦确定了成本，就可以计算净成本（分销商的销售价格）。注：这是你将要收取的金额，它应该足以支付你的成本，加上你预期的利润。
3. 计算净价后，确定价目表价格——您将在目录中显示的价格，作为向消费者建议的价格。要确定这一点，您需要使用以下公式之一增加净成本。注：一定要计算出这个价格，这样经销商就可以获得足够的折扣，以便将您的产品提供给他们客户。最常用的折扣代码是 P、Q、R 和 S。



如果经销商的折扣为：	加上净价：	或将净价乘以：
50%（波拉）	100%	2
45%（Q 或 B）	81.80%	1.818
40%（RorC）	66.67%	1.6666
35%（索德）	53.80%	1.538
30%（撕裂）	42.86%	1.429
25%（U 或 F）	33.33%	1.333
20%（VorG）	25%	1.25
15%（W 或 H）	17.67%	1.1766
10%（X 或 I）	11.1%	1.111

因此，如果您已经确定产品的净成本应该在 3.75 美元左右，并且您希望其折扣代码为 45%，那么您可以执行以下操作：

净价 $\$3.75 \times 1.818 = \6.82 。

您需要将标价 6.82 美元和折扣代码 Q 发送给我们。一旦我们将其输入我们的数据库，该产品将在 ESP 上显示为：

QTY	25
Price	\$6.82
Cost	\$3.75

(Q)

*ASI 不设定定价或折扣。您自己的人员可以了解您的成本和生产费用，他们最有资格就定价向您提供建议。一些 ASI 供应商成员告诉我们，他们查阅行业出版物，如咨询师，或在贸易展上进行比较，以便更熟悉特殊产品的一般定价。

