UTILE OBIETTIVO & MARGINE DI SICUREZZA

- L'attuale prezzo di vendita di un servizio è € 30 per spedizione, mentre il suo costo variabile ammonta a € 20 per unità. I costi fissi sono € 300.000.
- In base al punto di break even valutare se si opera in area di profitto con un obiettivo di vendita di 50.000 spedizioni.
- Se il prezzo di vendita viene incrementato di € 5, e tutti gli altri fattori rimangono costanti, come varierà il break-even point (BEP) rispetto alla situazione precedente?

- Come varierà il margine di sicurezza se si vendono lo stesso volume di servizi programmati?