

Chiết khấu là một trong những hình thức kinh doanh, marketing được nhiều doanh nghiệp chọn lựa trong thời gian gần đây. Đây là hoạt động nhằm đẩy mạnh bán hàng, tăng doanh thu cho công ty. Tuy nhiên, không phải ai cũng hiểu được khái niệm **chiết khấu là gì**, các phân loại cũng như cách tính. Tất cả sẽ được Web Đổi Thưởng giải đáp trong nội dung thông tin dưới đây.



1 Chiết khấu là gì? Một số khái niệm liên quan
3 Ưu- nhược điểm khi sử dụng chính sách chiết khấu bán hàng
4 Cách tính chiết khấu bán hàng cho đại lý, doanh nghiệp

Chiết khấu là gì? Một số khái niệm liên quan *Chiết khấu là gì?*

Chiết khấu là việc giảm giá niêm yết cho một sản phẩm, dịch vụ nào đó với tỷ lệ phần trăm nhất định do doanh nghiệp quy định. Phần trăm chiết khấu được sử dụng trong kinh doanh như một chiến lược về marketing về mặt điều chỉnh giá cả của sản phẩm.

Chiết khấu thường được sử dụng để gia tăng lợi nhuận cạnh tranh, kích thích mua sắm, tăng doanh số bán hàng tại một thời điểm nhất định ví dụ như các dịp lễ lớn như 20/10, 11/11,....

Tỷ lệ chiết khấu là gì?

Là phần lãi được chiết khấu trên dòng tiền vào ra trong kinh doanh. Nó thường được tính tương đương với mức chi phí vốn trong tài chính. Trong mua bán, hàng hóa dịch vụ thương mại thường có tỷ lệ phần hoa hồng chính là mật độ được tiết kiệm chi phí với chính sách giảm giá, khuyến mại cho người mua để kích cầu.

Tỷ suất chiết khấu là gì?

Là lãi suất được sử dụng để chiết khấu các dòng tiền mặt chảy vào, chảy ra có liên quan đến dự án đầu tư. Đối với các dự án tư nhân, tỷ lệ chiết khấu sẽ được dựa trên chi phí bình quân về vốn mà công ty phải chịu. Nó được tính bằng cách gia quyền chi phí về lãi suất của hình thức

tài trợ theo tỷ trọng của nó trong tổng số các nguồn tài chính của công ty.

Lãi suất chiết khấu là gì?

Đây là thuật ngữ được sử dụng phổ biến trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng. Đây là lãi suất mà ngân hàng trung ương đánh vào các khoản tiền thương mại vay để đáp ứng nhu cầu tiền mặt ngắn hạn hoặc bất thường.

Các loại chiết khấu phổ biến hiện nay



Căn cứ vào nhiều tiêu chí khác mà người ta chia chiết khấu thành các loại sau đây:

Chiết khấu thương mại: Là hình thức các doanh nghiệp giảm giá bán cho cá nhân, tổ chức trong chuỗi phân phối để kích thích tiêu thụ sản phẩm từ đối tác, khách hàng. **Chiết khấu bán hàng, bán sỉ:** Là hình thức giảm giá cho khách hàng theo một tỷ lệ phần trăm nhất định dựa trên giá niêm yết. Chiết khấu này thường được áp dụng đối với các khách hàng trung thành, mua hàng với số lượng lớn. **Chiết khấu thanh toán:** Là % chiết khấu trên số tiền thanh toán trước hạn của khách hàng tại thời điểm thanh toán.

Ngoài ra còn có một số loại chiết khấu theo phương thức khác nhau như chiết khấu theo mùa, chiết khấu cho nhân viên, chiết khấu theo đối tượng khách hàng,....

Ưu- nhược điểm khi sử dụng chính sách chiết khấu bán hàng Về ưu điểm

Tăng sự nhận biết thương hiệu của doanh nghiệp Gia tăng doanh số bán hàng trong một thời điểm nhất định Tạo lập được nhóm khách hàng trung thành vì họ sẽ cảm thấy mua sản phẩm với mức giá siêu hời.

Về nhược điểm

Bên cạnh các ưu điểm nổi bật khi áp dụng chính sách chiết khấu mua hàng, còn có một số hạn chế:

Gây mất niềm tin của khách hàng, tạo tâm lý nghi ngờ về giá bán thực của sản phẩm, gây cảm

giác chán nản cho khách hàng khi lạm dụng. Một số khách hàng sẽ chờ giảm giá, chờ chiết khấu thì mới mua, khiến doanh nghiệp sụt giảm doanh số kinh doanh đáng kể. Giảm giá trị nhận thức của khách hàng đối với các mặt hàng cao cấp.

Cách tính chiết khấu bán hàng cho đại lý, doanh nghiệp



Có 2 cách tính tỷ lệ chiết khấu nhanh chóng và thông dụng nhất hiện nay đó là phương pháp tổng quát và phương pháp tính nhẩm.

Phương pháp tổng quát

Đây là cách tính chiết khấu phổ biến nhất, gồm các bước sau:

Xác định tỷ lệ chiết khấu. Tùy thuộc vào điều kiện tương ứng với mức chi phí vốn để đảm bảo quyền lợi. Tiếp đến, bạn xác định phần giảm giá chiết khấu bằng cách nhân giá bán gốc (trước khi chiết khấu) với tỷ lệ chiết khấu. Xác định giá sau khi chiết khấu, lấy giá gốc trừ đi phần giảm giá. Ví dụ như giá bán gốc của A, tỷ lệ chiết khấu $t\%$, thì giá sau khi chiết khấu sẽ là $Y = A - t\% \cdot X = (1 - t\%) \cdot X$.

Ví dụ về chiết khấu thương mại:

Giá gốc của sản phẩm là 100.000 VNĐ Tỷ lệ chiết khấu sản phẩm 20% Số tiền khách được chiết khấu từ tỷ lệ 20% sẽ là 20.000 VNĐ

Phương pháp tính nhẩm

Đây là cách tính chiết khấu bán hàng nhanh nhất mà bạn không cần phải sử dụng tới máy tính. Phương pháp này sẽ đem lại hiệu quả tuyệt đối với tỷ lệ chiết khấu có đuôi là 0 hoặc 5 như 10%, 15%, 20%,... Trình tự tính sẽ được thực hiện như sau:

Làm tròn giá gốc về số tròn chục, rồi chia cho 10. Bạn sẽ được số A. Chia tỷ lệ chiết khấu cho 10 và lấy phần nguyên, bạn được B. Xác định mức giảm giá bằng cách nhân 2 kết quả thu được phía trên với nhau ($A \times B$) và cộng ($A/2$). Lấy giá gốc trừ đi mức giảm giá.

Ví dụ: Giá gốc của sản phẩm là: 69.000 đồng và chiết khấu cho khách: 25%

Cách tính nhằm nhanh chóng như sau:

Làm tròn giá thành 70.000 đồng và chia cho 10: 70.000 đồng : 10 = 7000 đồng Chia tỷ lệ chiết khấu 25% cho 10 được như sau: 25 : 10 = 2,5 lấy phần nguyên là: 2 Mức giảm giá là: 7.000 x 2 + (7000/2) = 17.500 đồng

=>> Giá bán sản phẩm sau khi chiết khấu: 70.000 – 17.500 = 52.500 đồng

Cách tính chiết khấu phần trăm

Phần trăm chiết khấu của một sản phẩm, dịch vụ sẽ được quy đổi tương ứng dưới dạng giá trị trên 100. Để tính % chiết khấu, bạn thực hiện theo các bước sau:

Trừ giá sau chiết khấu cho giá trước khi chiết khấu Chia số này cho giá trước khi chiết

khấu Nhân kết quả nhận được với 100 Và kết quả cuối cùng chính là số phần trăm chiết khấu.

Khi nào nên sử dụng chính sách chiết khấu bán hàng?



Đa số các khách hàng đều cảm thấy hài lòng khi mua được sản phẩm có % chiết khấu cao.

Nhưng dưới góc độ của doanh nghiệp, đơn vị kinh doanh thì có thể nói đây là cách kinh doanh mạo hiểm, có thể khiến bạn gặp nhiều rủi ro. Vậy nên các doanh nghiệp chỉ nên áp dụng chiết khấu trong một số trường hợp như:

Chiết khấu cho các khách hàng tiềm năng trong những thời điểm nhất định. Cần tính giá trị thực và % chiết khấu phù hợp để đảm bảo lợi nhuận của doanh nghiệp cũng như kích thích nhu cầu mua sắm của khách hàng. Không nên lạm dụng chiết khấu với tần suất cao mà chỉ nên tập trung vào các sản phẩm nâng cao giá trị sử dụng sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng. Việc chiết khấu cần phải được thực hiện đồng bộ giữa các bộ phận như quảng cáo, marketing,.... Tránh thực hiện đơn lẻ, không tính toán trước gây khó khăn trong việc tính toán kết quả sau này.

Hy vọng các chia sẻ trên đây về chiết khấu là gì, cách tính sẽ giúp ích cho bạn. Chiết khấu là phương thức hiệu quả để kích cầu, tăng doanh số bán hàng mà các doanh nghiệp nên áp dụng trong khoảng thời gian nhất định. Nếu bạn đang có ý định chiết khấu tỷ lệ bán hàng thì hãy cân nhắc và tính toán hợp lý nhé.

The post [Mức Chiết Khấu Là Gì?](#) appeared first on [WEBDOITHUONG](#).

Nguồn: WEBDOITHUONG <https://webdoithuong.com/muc-chiet-khau-la-gi/>