PREZZO

Domande

a) Come avete deciso il vostro listino?
b) Fatta eccezione per il periodo di lancio, quando il prodotto può essere offerto ad un prezzo scontato per portare i consumatori a provarlo, il prezzo del prodotto sarà più alto o più basso rispetto alla media, o di prodotti della concorrenza “benckmark”? Perché?
c) Facendo ipotesi plausibili sul numero di consumatori che acquisteranno il prodotto, quantità e prezzo, questo prezzo permetterà risultati soddisfacenti in termini di vendite?
d) E in confronto con i costi fissi e variabili? Questo prezzo genererà un profitto soddisfacente?
e) Quali sono le variabili che possono influenzare il vostro prezzo ei costi? I mercati internazionali delle materie prime? Utilities (energia, acqua ...)? Il clima e la disponibilità del prodotto?
f) Quale grado di incertezza è possibile attribuire alla vostra previsione sui prezzi e sui costi?
g) La volontà di pagare la qualità, ed il potere di mercato dei clienti consentono un trasferimento completo di aumenti dei costi sui prezzi?
h) E per quanto riguarda l'effetto del vostro potere contrattuale nei confronti dei fornitori, in caso di un aumento delle quotazioni delle materie prime?