

CENA

[illegible]

- a) Kā jūs nosakāt cenas?
- b) Vai, izņemot periodu, kad produkts tiek laists apgrozījumā un var tikt piedāvāts ar atlaidi, lai pircēji to varētu izmēģināt, tā cena ir augstāka vai zemāka par vidējo vai par konkurentu tāda paša produkta cenu? Kāpēc?
- c) Vai, veicot pamatotus minējumus par patērētāju skaitu, kas to iegādāsies, daudzumu un cenu, šāda cenu noteikšana pieļauj apmierinošus rezultātus pārdošanas ziņā?
- d) Un salīdzinājumā ar noteiktajām fiksētajām un mainīgajām izmaksām? Vai šī cenu noteikšana radīs apmierinošu peļņu?
- e) Kas ir tie aspekti, kas var ietekmēt jūsu cenu un izmaksas? Izejvielu starptautiskie tirgi? Komunālie pakalpojumi (enerģija, ūdens ...)? Klimats un produkta pieejamība?
- f) Tātad, cik noreikta ir cenu un izmaksu prognoze?
- g) Vai jūsu klientu maksāspēja un sev izdevīgu noteikumu panākšana ļauj pilnībā attiecināt izmaksu palielinājumu uz cenām?
- h) Un kā ar ietekmi jums izdevīgu noteikumu panākšanā attiecībā uz piegādātājiem, ja palielinās izejvielu cenas?