



Ár, árpolitika, árképzés

© Renner Péter
BGE–Külkereskedelmi Kar



Árbevétel - Nyereség

Árbevétel



Nyereség



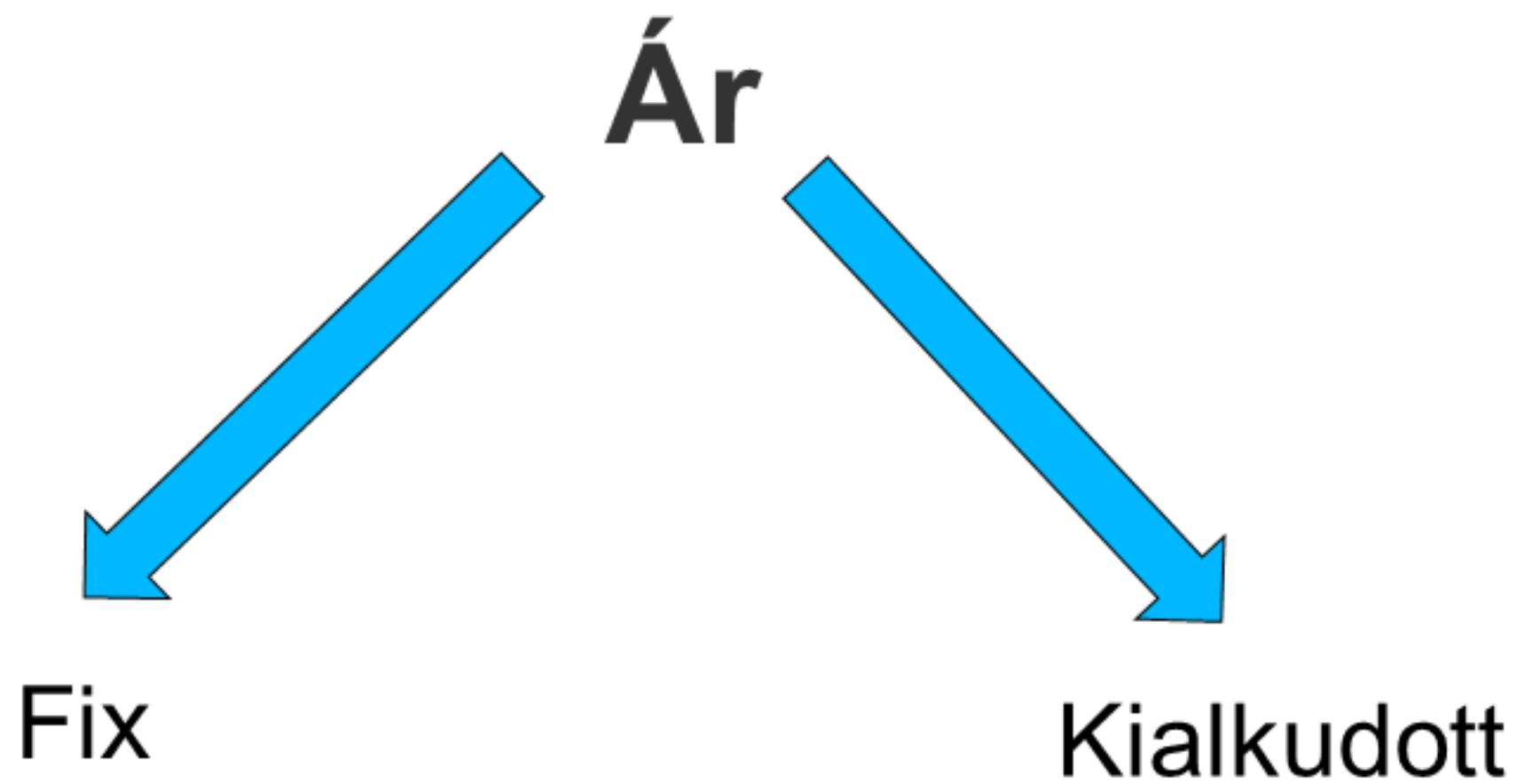
Fejlődés, presztízs



Hozam – Árbevétel – Bevétel

HOZAM – RÁFORDÍTÁS <hr/> EREDMÉNY	ÁRBEVÉTEL – KÖLTSÉG <hr/> BR. NYERESÉG	BEVÉTEL – KIADÁS <hr/> PÉNZTÁR
--	---	---

KÖLTSÉG ≠ RÁFORDÍTÁS ≠ KIADÁS
HOZAM ≠ ÁRBEVÉTEL ≠ BEVÉTEL





Árpolitika

**árak kialakítására, változtatására vonatkozó
közép- és hosszú távú célkitűzések
és döntések összessége
(árszínvonal, árarány, árképzési mód stb.
meghatározása)**



Árpolitika főbb célkitűzései

- az árak az adott ráfordítás mellett biztosítsák a tervezett *megtérülést*, *nyereséget*
- a piaci versenyhelyzet erősítése, elért pozíció fenntartása, piaci részesedés elérése
- viszonylagos ár- és nyereségstabilitás
- optimálisan igazodjon a versenytársak árstratégiájához, ártaktikájához



Árpolitikát meghatározó tényezők

- **Környezet**
- **Termék**
- **Belső**



Árpolitikát meghatározó tényezők

Környezet:

- *piaci versenyhelyzet, a piacon lévők száma*
- *versenytársak befolyásoló képessége a beszerzési és az értékesítési piacokon*
- *versenytársak intenzitása, nagysága, struktúrája*
- *vásárlók árérzékenysége, elkölthető jövedelme*
- *gazdasági környezet*
- *elosztási csatorna hossza és minősége*



Árpolitikát meghatározó tényezők

Termék:

- *jellege*
- *helyettesíthetősége*
- *árrugalmassága*
- *életgörbe jellege, hossza*
- *minőség*
- *gyártási költségek*
- *gyártási eljárás*



Árpolitikát meghatározó tényezők

Belső:

- *nyereségmaximalizálás rövid vagy hosszú távú-e*
- *kockázatviselő képesség*
- *alkalmazkodóképesség, dinamizmus*
- *vállalati imázs*
- *hirdetésintenzitás*
- *költségek*



Az árpolitika részei

- *árszínvonal meghatározása*
- *új termék árának kialakítása*
- *árdifferenciálási módok meghatározása*
- *árváltoztatás a termékéletgörbe mentén*



Az árpolitika részei

- **Árszínvonal tervezése**
általában a fogyasztó előre eldönti, mennyit hajlandó fizetni azért a bizonyos termékért



Árképzés

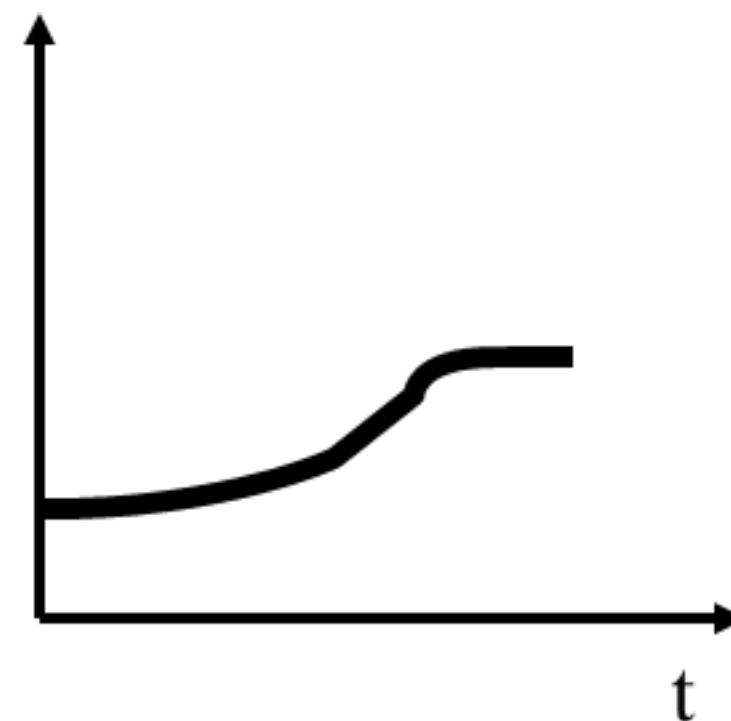
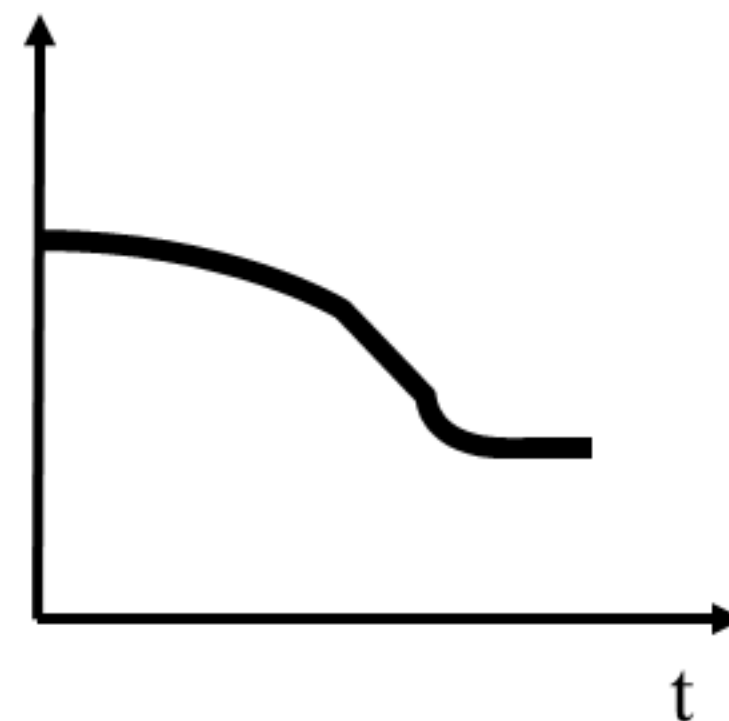
- **Piacon új termék**

- **lefölöző**

korszerű, vevők hajlandók
magas árat fizetni, rugalmatlan
kereslet, konkurencia csak
később TUD megjelenni,
sznobizmusra is építhet

- **behatoló**

rugalmas kereslet, magas
volumen, könnyen utánozható,
vigyázni kell, hogy az alacsony
ár ne sugalljon rossz
minőséget.





Árképzés

- Költség alapú ártervezés**

Ár = költség + árrés, ahol

$$\text{Árrés} = \text{költség} \times \frac{\text{haszonkulcs}}{100}$$

$$\text{Árrés} = \text{ár} \times \frac{\text{haszonkulcs}}{100}$$

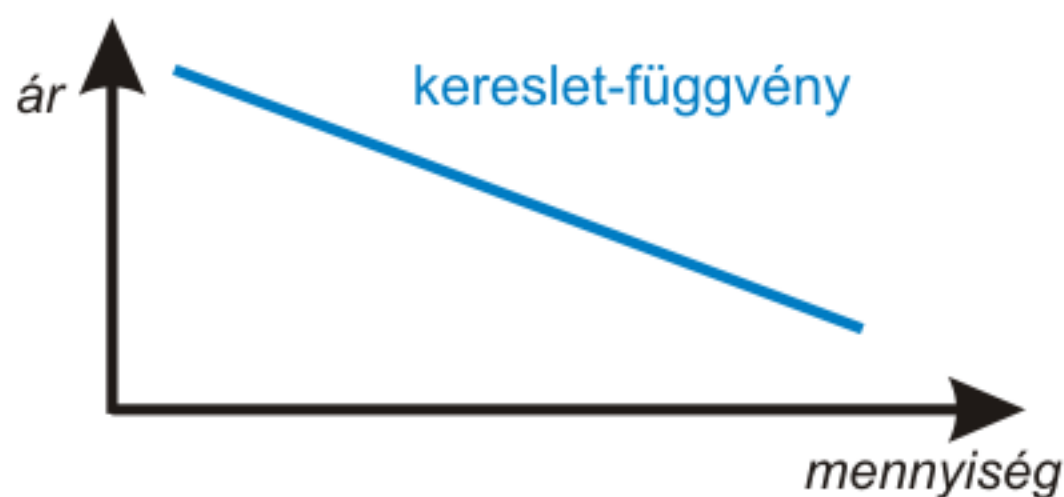
A két haszonkulcs nem egyezik meg!



Árképzés

- **Piaci ár alapú árképzés**

- Kereslet alapján
- Presztízs ár



- Fedezeti ár
(lásd részköltség-számítás)
- Piaci árából visszaszámolva
(lásd részköltség-számítás)



Árképzés

- **Versenytárs ára alapján**
 - ***Versenytárs alatti ár***
 - ***Versenytárs fölötti ár***
 - ***Versenytárssal megegyező ár***



Végső ár kialakítása

- **Pszichológiai árazás**
 - presztízsárazás (kerek számok)
 - kilencre végződő árak
 - ársávok, árkategóriák
 - dinamikus árazás
 - pontosnak tűnő árazás





Végső ár kialakítása

- **Versenymeghívás árazása**
 - tenderárazás
 - fordított aukció

Gasoline Type	Price
Regular Gasoline	485 ⁹ / ₁₀
Plus Gasoline	519
Premium Gasoline	529 ⁹ / ₁₀

Auto Services



Árdifferenciálás

- **Idő**
(termék életgörbe, szezonálitás, konjunktúra, éjjel/nappal)
- **Hely**
piacszegmens, helyzet
- **Vevő**
 - **horizontális** (vevő fontossága)
 - **vertikális** (nagyker., kisker., végfelh.)



Terület szerinti árképzés

- **bolti, telephelyi ár**
- **házhoz szállítva**
- **egységárú szállítási költség (pl. bútor)**
- **zóna szerinti szállítási költség (pl. pizza)**

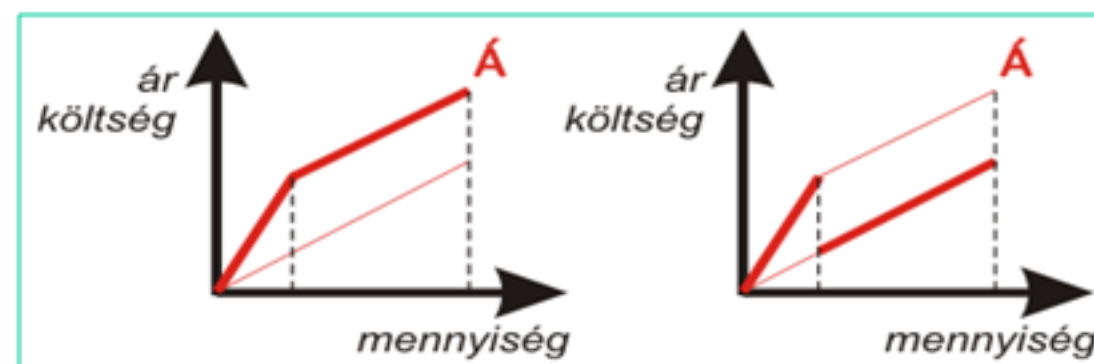


Árkedvezmények

Listaár

Mennyiségi kedvezmények

- Egyszerre vásárolt mennyiség
- Kumulatívan vásárolt mennyiség



Kereskedelmi kedvezmények

- Leértékelés
- Költség alatti
- Csomagár
- Értékesítési promóció
(vásárlásösztönzés)

Ideiglenes
Végleges
Szezonális

kettőt fizet hármát kap, visszatérítés,
kupon, beszámítás, törzsvásárló, vásárlói
kártya stb.

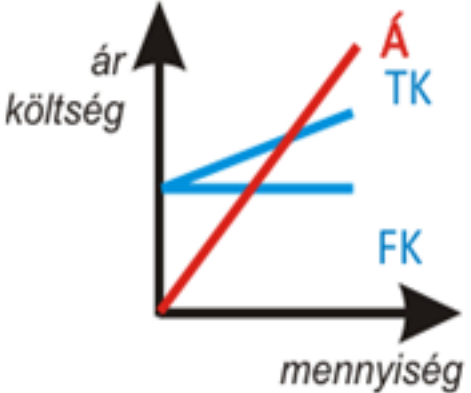
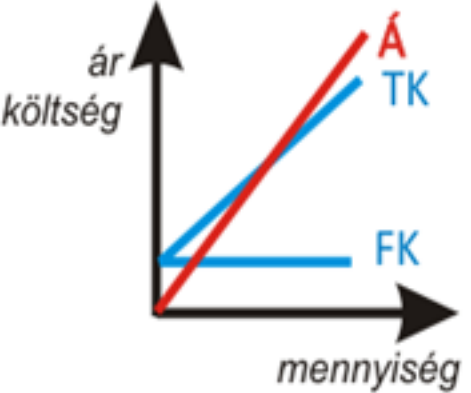
Fizetési kedvezmények

- azonnali fizetés
- határidő belüli fizetés

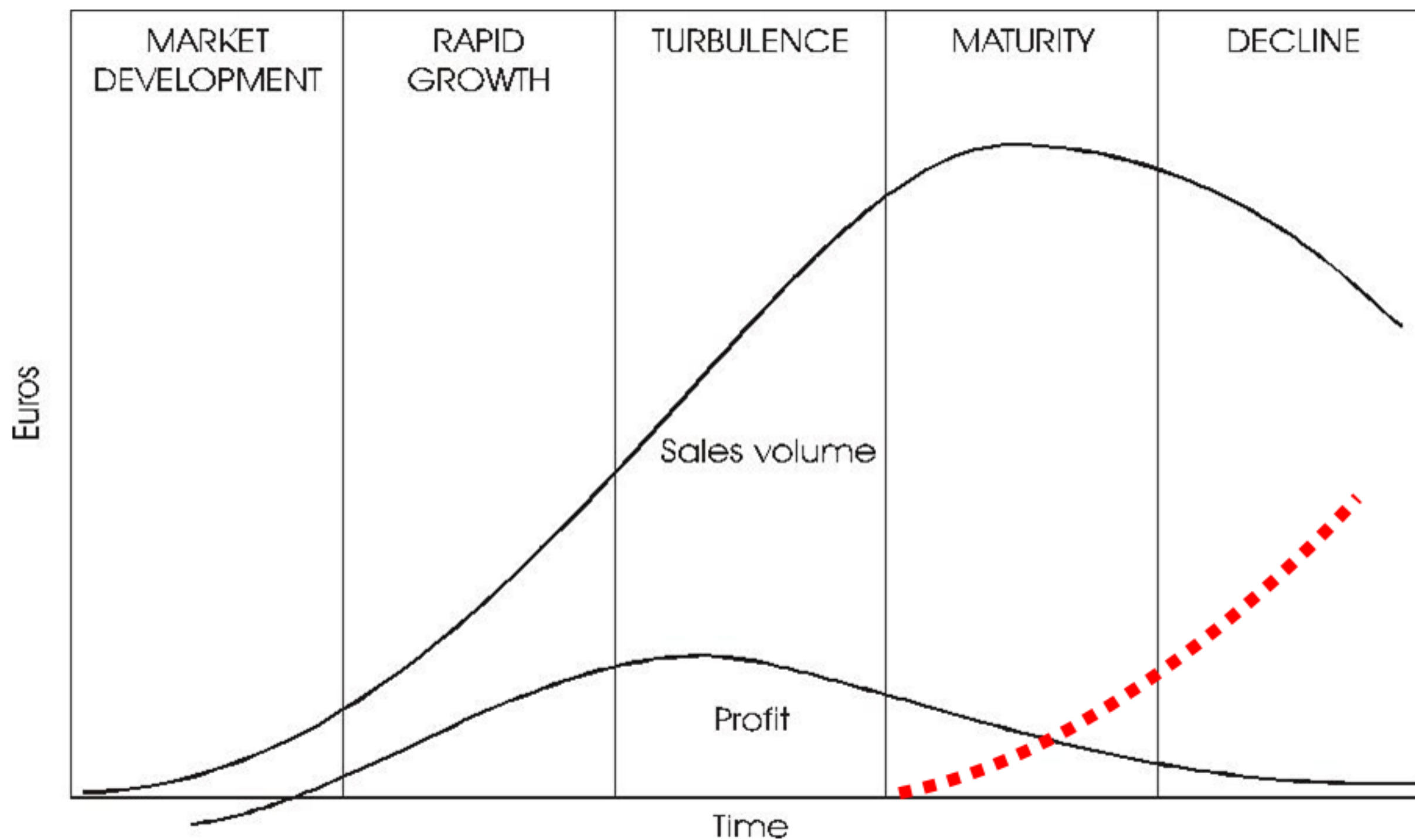


Árváltoztatási stratégiák

(lásd még idő szerinti árdifferenciálás)

	Rugalmatlan kereslet	Rugalmas kereslet
	?	↓
	↑	?

Termék életgörbe





BCG mátrix

piaci növekedés		nagy	nehéz gyerek	sztár
		kicsi	döglött kutya	fejőstehén
			kicsi	nagy
			piaci részesedés	