

***Educație antreprenorială – Secțiunea de planificare:  
soluția; prețul***

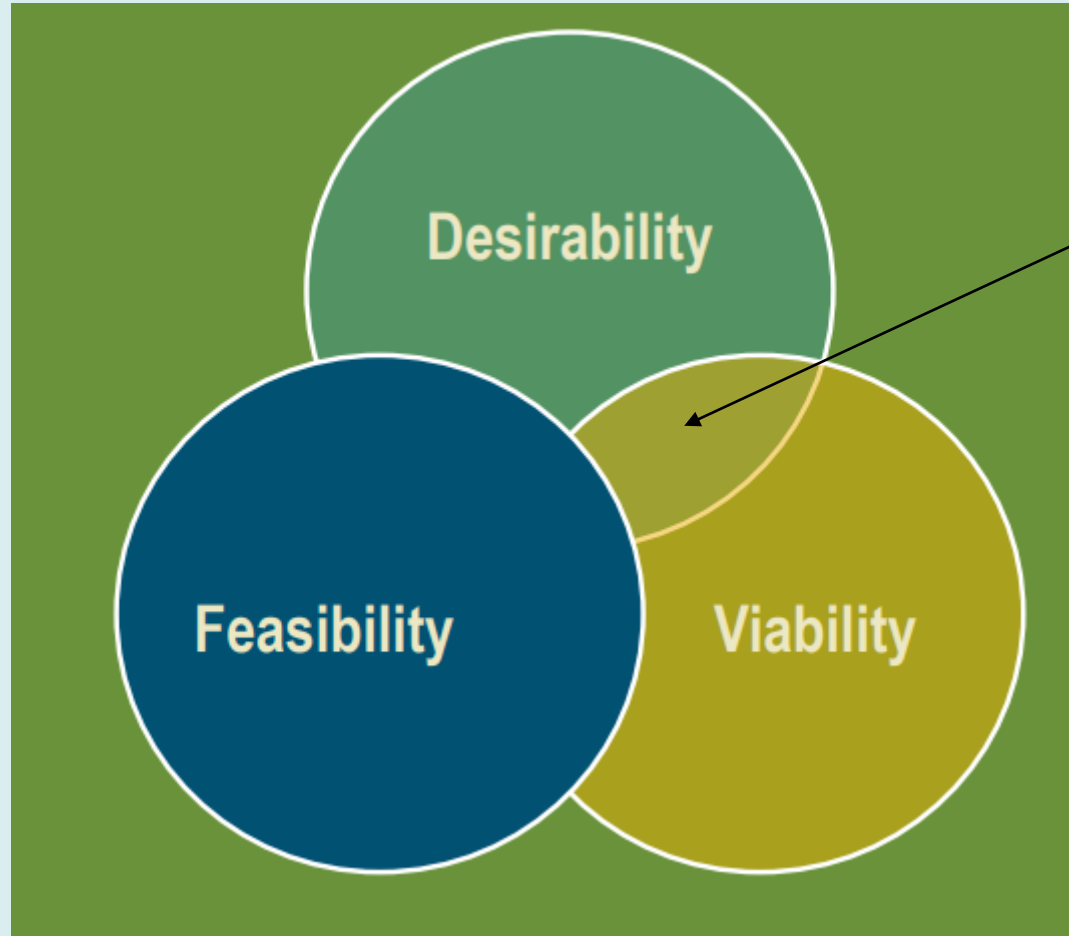
*“Epoca oamenilor inteligenți se apropie de sfârșit. Începe epoca  
oamenilor inteligenți și creativi totodată. ”*

**(Pinchas NOY)**

# *Temele întâlnirii*

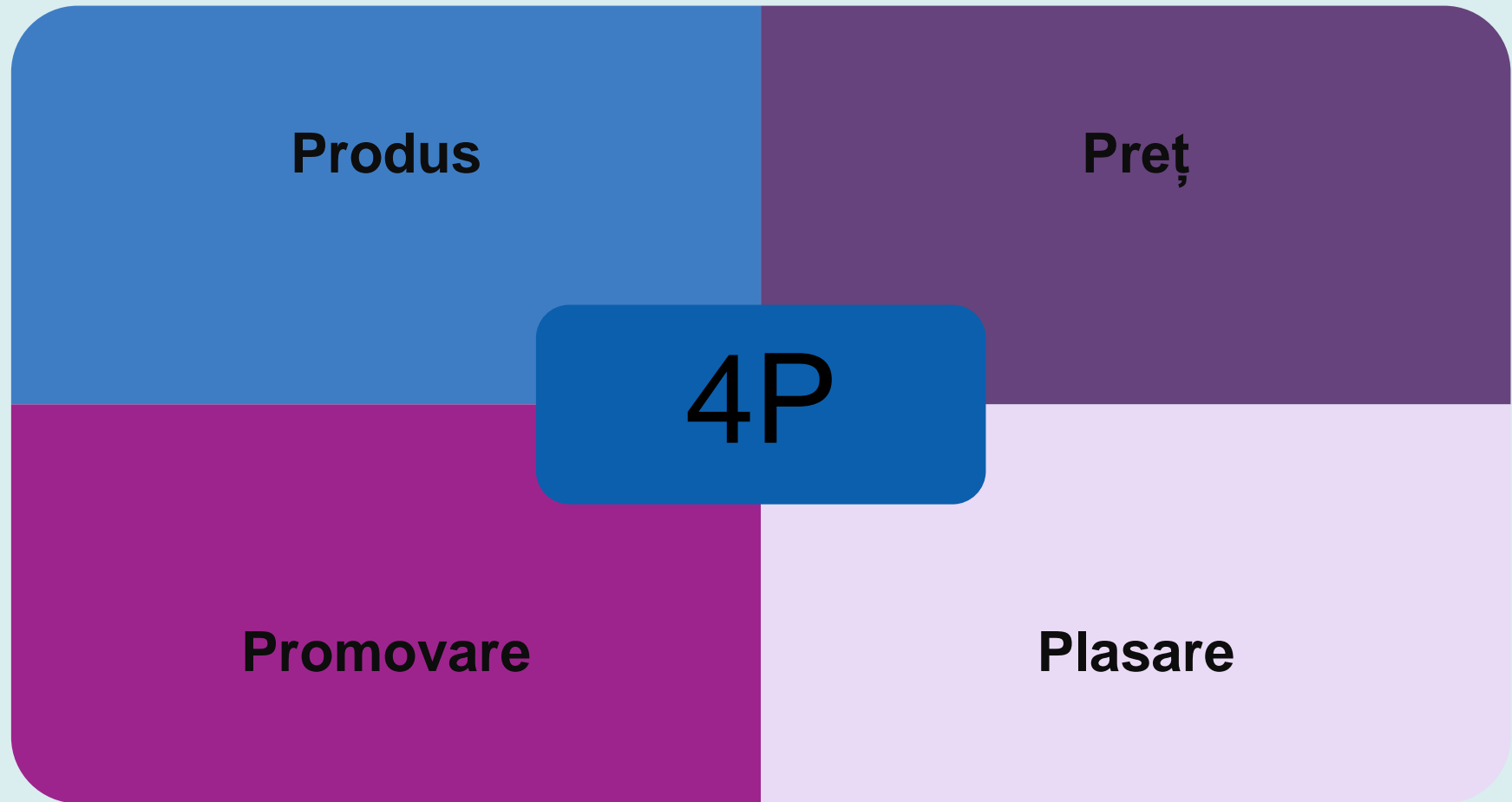
1. .. o bună idee de afaceri, operațională, se află...;
2. Produs vs serviciu?
3. P de la produs – cazul proiectului nostru;
4. P de la preț - cazul proiectului nostru;

*1. .. o bună idee de afaceri, operațională, se află...;*

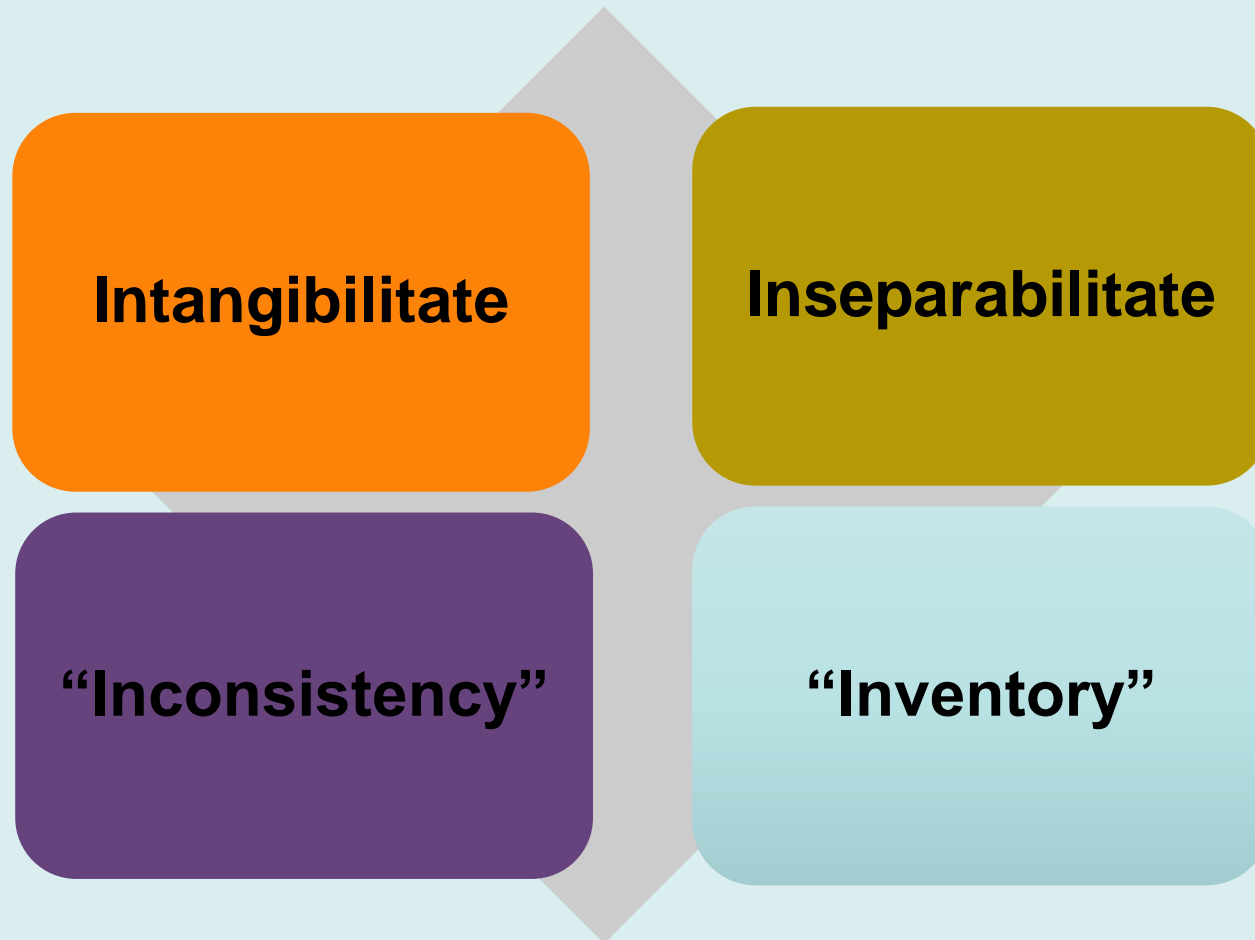


Cf. IDEO Human Centered Design Toolkit

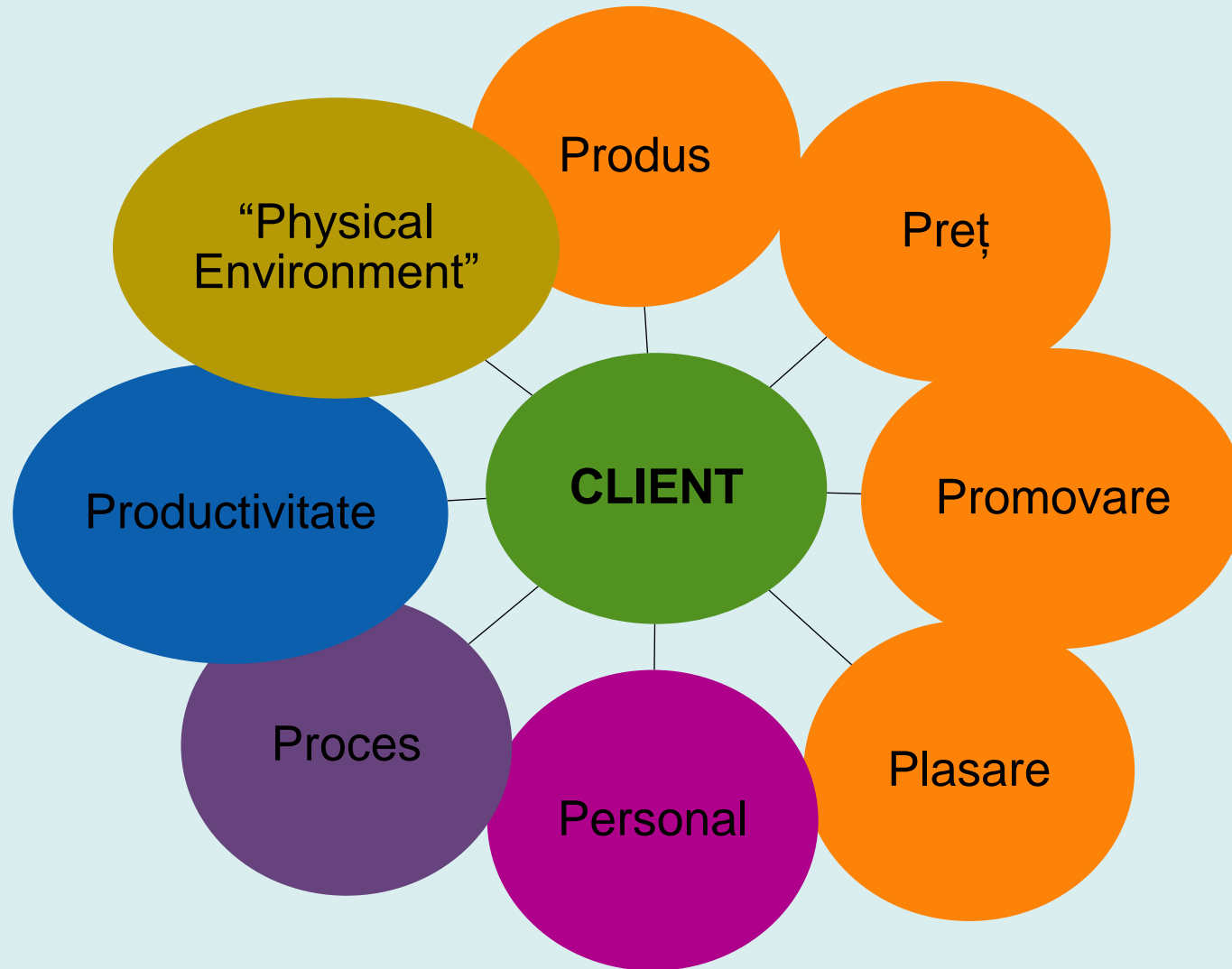
## *2. Produs sau serviciu?*



## *2. Produs sau serviciu?*



## *2. Produs sau serviciu?*



### *3. P de la produs – cazul proiectului nostru*

11. Configurarea mixului de marketing;

**a. Produs;**

i. Portofoliul de produse;

ii. Modelul de marketing al produsului principal;

b. (Dacă este cazul) Context fizic (Physical Environment);

c. (Dacă este cazul) Personalul de contact implicat;

d. (Dacă este cazul) Proceduri;



### *3. P de la produs – cazul proiectului nostru*

**Versiune de produs**

- **Distinct, individualizat**

**Linie de produse**

- **Mai multe versiuni de produs asemănătoare**

**Mix de produs**

- **Portofoliul de produse al companiei**

### *3. P de la produs – cazul proiectului nostru*

**Lățimea  
portofoliului de  
produse**

- Numărul de linii de produse

**Lungimea liniei  
de produse**

- Numărul de versiuni de produs dintr-o linie

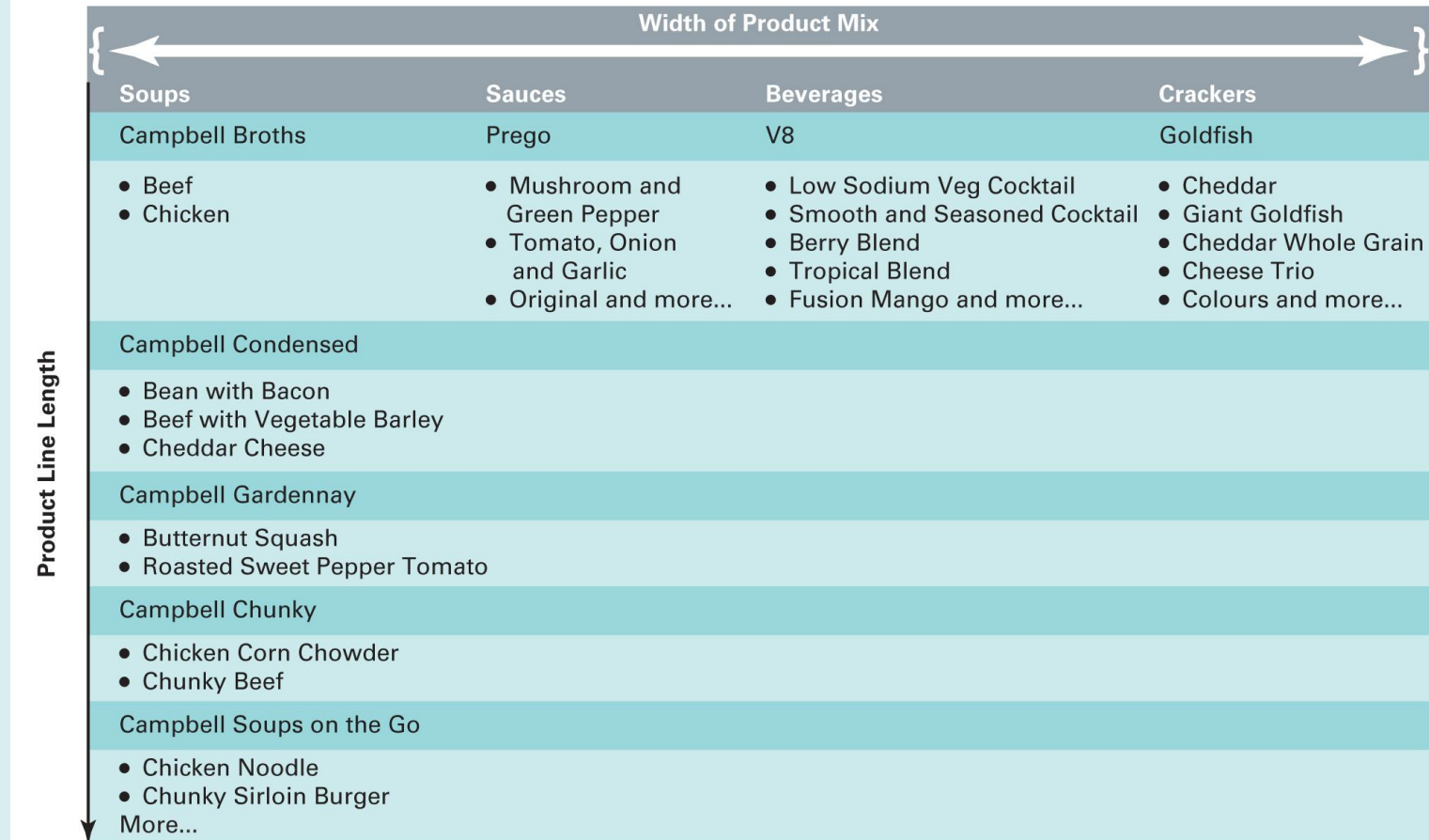
**Adâncimea liniei  
de produse**

- Numărul de tipuri și mărimi ale fiecărei versiuni de produs dintr-o linie;

### 3. *P de la produs – cazul proiectului nostru*

*Exhibit 9.1*

#### CAMPBELL'S PRODUCT LINES AND PRODUCT MIX



### *3. P de la produs – cazul proiectului nostru*

- **PRODUS**
- **Nivelul funcțiilor;**
  - de oferit și un element de măsurare;
- **Nivelul caracteristicilor fizice;**
  - VAKOG din perspectiva clientului;
- **Sistemul suport;**
  - Brand? Ambalaj? Etichetă? Garanții? ...

### *3. P de la produs – cazul proiectului nostru*

- **SERVICIU**
- **Nivelul funcțiilor;**
  - de oferit și un element de măsurare;
- **Context fizic;**
- **Personal, Proceduri**

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

11. Configurarea mixului de marketing;

a. ....

.....

e. **Preț** (pentru produsul principal);

i. Strategia de preț urmărită;

ii. Prețul de bază;

iii. Tactici de preț;

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

- **Strategiile:**
  - Stratificare;
  - Penetrare;
  - Status quo.

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

- **Stratificare**
- Când?
  - Produse noi;
  - Avantaje unicat;
  - Există piață premium;
  - Unicitatea produsului este protejată;
  - Producția nu poate fi crescută rapid din motive ce țin de tehnologie;
- Cum?
  - Mare la început, se reduce pe parcurs;
- De ce?
  - Pentru a recupera rapid costurile;
  - Pentru a testa piața la un nivel mare de pornire și a face ajustări dacă vânzările sunt sub nivelul așteptat;
  - Mai bine pleci “de sus” și reduci, decât “de jos” și să crești.



## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

- **Penetrare**
- Când?
  - Piața sensibilă la preț;
  - Cererea este elastică;
  - Piața competitivă, cu potențial mare și produse omogene
  - Nivel mic al costurilor fixe
- Cum?
  - Nivel semnificativ mic;
- De ce?
  - Pentru a crește rapid cota de piață;
  - Pentru a crește barierele de intrare în ramură.

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

- **Status quo**
- Cum?
  - Preț identic sau foarte apropiat de al competiției;
- De ce?
  - Simplu!

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

- **Prețul de bază** —nivelul de preț la care antreprenorul își propune să vândă produsul/serviciul respectiv.
- **Tacticile de preț**
- Ajustări la prețul de bază
  - Funcție de context!

#### *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*



## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

### **Totul la același preț**

- Prețul dispare ca și criteriu de alegere în procesul de cumpărare;

### **Preț negociabil**

- Permite adaptarea prețului funcție de client;
- Permite adaptarea prețului funcție de concurență;

### **Preț adaptat serviciilor profesionalizate**

- Etica!

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

### **Price Lining**

- Mai multe versiuni de produs cu nivele diferite de preț;
- Orientează clientul și distribuitorul;

### **Loss Leader**

- Un produs din portofoliu va fi vândut la un nivel foarte jos;

### **Par-Impar**

- Folosirea de numere impare pentru a sugera o reducere;

## *4. P de la preț - cazul proiectului nostru*

### **Price Bundling**

- Mai multe produse într-un singur pachet, cu un preț dedicat, special.

### **Two-Part**

- De exemplu: abonament + elemente extra.

# Mulțumesc!

(1) Jijie Dumitru-Tudor x

Secure | https://www.facebook.com/jijie.dumitrutudor

Jijie Dumitru-Tudor

Actualizează informațiile

Jurnal de activități 10+

Cronologie Despre Prieteni 1.693 Fotografii Mai multe

110 articole de revizuit

Prezentare

Adaugă o biografie temporară

Director Executiv la Euroregiunea Siret-Prut-Nistru

Administrator la Eastern Marketing Insights

Lector la UNIVERSITATEA "ALEXANDRU IOAN CUZA" din IAȘI

A fost Profesor asociat la Romanian-Canadian MBA

A studiat Metodologia cercetării la HEC Montréal

A studiat Econometrics la Université Pierre-

Creează o postare

Fotografii/Clip video

Clip video în direct

Eveniment din viață

La ce te gândești?

Foto/Video Stare/Activitate

Jijie Dumitru-Tudor a distribuit o postare — împreună cu Gigi Frunza și alți 6.

25 minute

O delegație reprezentând șase universități și institute din Vinița și Donețk s-a aflat la Iași pe parcursul zilelor de 17 – 19 mai. Acțiunea este un rezultat al parteneriatului dintre Euroregiunea Siret-Prut-Nistru și Euroregiunea Dniester.

PAGINILE TALE

AGORA Think Club

Semper Unitis

CONTACTE

Ludmila Sfirloaga

Iuliana Beldiman

Vasile Cotiuga

Vasile Grivincă

Marlena Alecsa

Simona Cuciureanu

Consiliul Raional Glodeni

Marius Părciu

Andreea Jijie

Ciprian Paraschiv

Tudor-Stefan Rotaru

CONVERSAȚII DE GRUP

AGORA Marius, Dorin, Zlate, alți 3

Partidul Membrilor

Caută

ROU 11:54 PM

ROS 5/22/2018

[Tudor.Jijie@feaa.uaic.ro](mailto:Tudor.Jijie@feaa.uaic.ro)