

Учебни планове за преподаватели/учители/обучители на възрастни, които за бъдат използвани за ОБУЧИТЕЛНИЯ ПАКЕТ FINE2WORK.

Име на модула: Финансови компетенции	
Заглавие на Тема 2: Ценообразуване и структура на разходите	
Учебен план 6 – Ценова структура	
Продължителност: 60 минути	
Цел	Основната цел на този учебен план е да предостави цялата необходима информация на възрастните обучаеми за основните принципи на структурата на разходите.
Целева група	Възрастни (по-специално жени)
Помещение / Оборудване	<ul style="list-style-type: none"> Учебна стая Интернет достъп Проектор Бяла дъска
Инструменти / Материали	<ul style="list-style-type: none"> Лист хартия А3 Лепящи бележки Помощен материал 1
Основни задачи	<p>1. Задача 1: Разберете основите на структурата на разходите</p> <p>1.1 Обяснете на обучаемите следните определения: (20 мин) <u>(вижте Помощен материал 1)</u></p> <p>1.2 Дайте индивидуална задача на всеки да напише на лепящи бележки структурата на разходите, която според тях е най-добрата за техния бизнес</p> <p>1.3 Разделете класа, за да работите в екипи. Екипите трябва да бъдат формирани от 2-3 души. (5 мин)</p> <p>1.4 Предоставете на обучаемите лист хартия А3. Те трябва да съчетаят лепящите бележки с определенията <u>(вижте Помощен материал 1)</u> (15 мин)</p> <p>2. Задача 3: Заключение (10 мин)</p>

ПОМОЩЕН МАТЕРИАЛ 1: Разберете структурата на разходите

Дефиниция:	Описание:
Ценообразуване на единични/фиксиранни цени	<p>При този тип ценова структура една компания определя една цена и това е всичко. Независимо от индивидуалните нужди на клиентите, вашият продукт ще бъде продаден на една и съща цена на всеки, който желае да купи.</p> <p>Ако все пак преследвате единично ценообразуване, в никакъв случай не трябва да позволявате това да ограничава способността ви да се адаптирате динамично към пазарните конкуренти. Единична ценова точка не означава една ценова точка завинаги - трябва да преглеждате и актуализирате редовно ценообразуването си.</p>
Диференцирано ценообразуване	<p>Диференцираното ценообразуване включва предоставянето на потенциален купувач на множество опции, които се разграничават главно по включените функции. Това е изключително успешна ценова структура за абонаментни услуги или продукти. По-специално, когато се стремите да привлечете голямо разнообразие от различни купувачи, диференцираното ценообразуване може да ви помогне да групирате функции по начини, които са привлекателни за различни потенциални купувачи. Дори ако асортиментът на вашите купувачи е малък, ценовите нива все още са много ефективен начин за използване на монетизация за стимулиране на растежа.</p>
Променливо ценообразуване	<p>Предлага се променливо ценообразуване, ако част от линията за продажба на компанията включва думи от рода на „Свържете се с нас за повече информация относно цени“. Фирма, работеща по модел на променливо ценообразуване, се стреми да договори специфична цена за всеки клиент, който се нуждае от техните услуги.</p>
Ценообразуване спрямо потребителите	<p>Ценообразуването спрямо потребителите е проста, изключително популярна ценова структура, която е изключително харесвана сред абонатите на SaaS (<i>от англ. Software as a Service, SaaS – Софтуер като услуга</i>). При ценообразуване спрямо потребителите, един потребител плаща фиксирана месечна цена. След това те могат да добавят друг потребител към плана си и базовата цена се увеличава (например може да се удвои); трети потребител увеличава цената със същия знак и т.н.</p>