

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

Име на модул: Финансови компетенции	
Заглавие на Тема 2: Ценообразуване и структура на разходите	
Учебен план 4 – Ценови стратегии	
Продължителност: 60 минути	
Цел	Основната цел на този план на урока е да предостави цялата необходима информация на възрастните обучаеми за основните принципи на ценовите стратегии.
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 ценовите стратегии като ценообразуване с отстъпки, ценообразуване със загуба на лидерство и „плаващо“ ценообразуване.</p> <p>1.1 Обяснете на обучаемите следните определения: (20 мин) <u>(вижте Помощен материал 1)</u></p> <p>2. Задача 2: Дайте индивидуална задача на всички да напишат на лепящи бележки ценови стратегии, които според тях ще имат при стартиране на бизнеса си и причините, поради които избират тази стратегия.</p> <p>2.1 Разделете класа, за да работите в екипи. Екипите трябва да бъдат формирани от 2-3 души. (5 мин)</p> <p>2.3 Предоставете на учениците си хартия А3. Те трябва да съчетаят подобни лепкави бележки с причината защо <u>(вижте Помощен материал 1)</u> (15 мин)</p> <p>3. Задача 3: Заключение (10 мин)</p>

ПОМОЩЕН МАТЕРИАЛ 1: Разберете структурата на разходите

Дефиниция:	Описание:
Ценообразуване с отстъпка	Ценообразуването с отстъпки е стратегия, при която артикулите първоначално се маркират изкуствено или започват на по-висока цена, но след това се предлагат за продажба на цена, която изглежда е намалена за потребителя.
Ценообразуване с лидер на загуби (от англ. <i>loss leader pricing</i>)	Подобно на ценообразуването с отстъпка в стратегията, ценообразуването с лидер на загуби използва малко по-рискосв подход за привличане на купувачи. Според Inc. „Ценообразуването с лидер на загуби е агресивна ценова стратегия, при която магазин продава избрани стоки под себестойността, за да привлече клиенти, които според философията на лидера на загубите ще компенсират загубите на подчертаните продукти с допълнителни покупки на печеливши стоки.”
Плаващо ценообразуване (от англ. <i>anchor pricing</i>)	Плаващо ценообразуване е, когато показвате „редовната“ си цена и след това видимо намалявате цената на този артикул в магазините или онлайн. Той работи толкова добре, защото ви помага да създадете образ в съзнанието на купувачите, че те получават невероятна сделка. Надали знаят, че редовната цена е измислена предварително!