

**Σχέδια Μαθήματος για τους ενήλικες
 εκπαιδευτές/εκπαιδευτικούς/καθηγητές που θα
 χρησιμοποιηθούν για το ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ ΤΟΥ FINE2WORK.**

Όνομα Ενότητας: Χρηματοοικονομικές Δεξιότητες	
Θέμα 2: Δομή τιμολόγησης και κόστους	
Σχέδιο μαθήματος 6 – Δομή τιμολόγησης	
Διάρκεια: 60 λεπτά	
Σκοπός	Ο κύριος στόχος αυτού του μαθήματος είναι να παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες σε ενήλικες μαθητές σχετικά με τις βασικές αρχές της δομής τιμολόγησης.
Ομάδα-Στόχος	Ενήλικες (ειδικά γυναίκες)
Εγκαταστάσεις / εξοπλισμός	<ul style="list-style-type: none"> • Τάξη • Πρόσβαση στο Διαδίκτυο • Προβολέας διαφανειών • Άσπρος πίνακας
Εργαλεία/ Υλικό	<ul style="list-style-type: none"> • Μια κόλλα Α3 • Χαρτάκια σημειώσεων • Φυλλάδιο 1
Κύριες ασκήσεις	<p>1. Άσκηση 1: Κατανοήστε τις βασικές αρχές της δομής τιμολόγησης</p> <p>1.1 Εξηγήστε στους μαθητές τους ακόλουθους ορισμούς (20 λεπτά) (Φυλλάδιο 1)</p> <p>1.2 Αναθέστε στον καθένα μια άσκηση να γράψει σε χαρτάκια σημειώσεων την δομή του κόστους που πιστεύουν ότι θα ταίριαζε στην επιχείρησή τους</p> <p>1.3 Χωρίστε την τάξη σε ομάδες. Οι ομάδες πρέπει να αποτελούνται από 2-3 άτομα. (5 λεπτά)</p> <p>1.4 Δώστε στους μαθητές μια κόλλα Α3. Πρέπει να ταιριάξουν τα χαρτάκια σημειώσεων με τους ορισμούς (Φυλλάδιο 1) (15 λεπτά)</p>

	2. Άσκηση 3: Ανακεφαλαίωση (10 λεπτά)
--	---

ΦΥΛΛΑΔΙΟ 1: Κατανοήστε τις βασικές αρχές της δομής του κόστους

Ορισμός:	Περιγραφή:
ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΙΜΗ - SINGULAR/FLAT-RATE PRICING	<p>Με αυτόν τον τύπο δομής τιμολόγησης, μια εταιρεία ορίζει μία μόνο τιμή. Ανεξάρτητα από τις μεμονωμένες ανάγκες των διαφόρων πελατών, το προϊόν σας θα πωλείται με την ίδια τιμή σε όποιον επιθυμεί να το αγοράσει.</p> <p>Εάν επιδιώκετε σταθερή τιμολόγηση, δεν πρέπει να επιτρέψετε σε καμία περίπτωση να περιορίσει αυτό την ικανότητα σας να ανταγωνίζεστε στην αγορά. Μια σταθερή τιμολόγηση δεν σημαίνει απαραίτητα μια τιμή που διαρκεί για πάντα: θα πρέπει να ελέγχετε και να προσαρμόζετε τακτικά τις τιμές σας.</p>
TIERED PRICING – ΚΛΙΜΑΚΩΤΟΣ ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ	<p>Ο κλιμακωτός καθορισμός τιμών είναι όταν δίνονται στον πιθανό αγοραστή πολλαπλές επιλογές, τις οποίες μπορούν να ξεχωρίσουν από τις διαφορετικές ιδιότητες που περιέχουν.</p> <p>Πρόκειται για μια πολύ επιτυχημένη δομή τιμολόγησης για συνδρομητικές υπηρεσίες ή προϊόντα. Ιδιαίτερα όταν προσπαθείτε να προσελκύσετε μια μεγάλη γκάμα αγοραστών, ο κλιμακωτός καθορισμός τιμών μπορεί να σας βοηθήσει να οργανώσετε τις υπηρεσίες σας με τρόπους που να είναι ελκυστικοί σε διαφορετικούς πιθανούς αγοραστές. Ακόμα κι αν η γκάμα αγοραστών είναι μικρή, ο κλιμακωτός καθορισμός τιμών εξακολουθεί να είναι ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος αξιοποίησης των χρημάτων σας για την ανάπτυξη της επιχείρησής.</p>
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΤΙΜΕΣ	<p>Οι μεταβλητές τιμές προσφέρεται εάν στην γραμμή επικοινωνίας του τμήματος πωλήσεων μιας εταιρείας υπάρχει η ένδειξη "Επικοινωνήστε μαζί μας για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την τιμή." Μια εταιρεία που χρησιμοποιεί ένα μοντέλο μεταβλητής τιμολόγησης έχει ως στόχο να διαπραγματεύεται την τιμή για κάθε πελάτη που χρειάζεται τις υπηρεσίες της.</p>

ΤΙΜΕΣ ΑΝΑ ΧΡΗΣΤΗ	<p>Η τιμή ανά χρήστη είναι μια απλή, πολύ δημοφιλής δομή τιμολόγησης που είναι εξαιρετικά δημοφιλής ανάμεσα στους συνδρομητές SaaS. Κατά τις τιμές ανά χρήστη, ένας μεμονωμένος χρήστης πληρώνει μια σταθερή μηνιαία τιμή. Στη συνέχεια, μπορούν να προσθέσουν έναν άλλο χρήστη στο πλάνο τους, και σε αυτή την περίπτωση η τιμή αυξάνεται (μπορεί να διπλασιαστεί για παράδειγμα). Αν υπάρξει και τρίτος χρήστης τότε αυξάνετε η τιμή με τον ίδιο βαθμό, και ούτω καθεξής.</p>
-------------------------	---