

**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 4 – Στρατηγικές 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 των στρατηγικών 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 των στρατηγικών τιμολόγησης όπως οι εκπτώσεις, η μεταπώληση με ζημιά και το anchor pricing.</p> <p>1.1 Εξηγήστε στους μαθητές τους ακόλουθους ορισμούς: (20 λεπτά) <u>(Φυλλάδιο 1)</u></p> <p>2. Άσκηση 2: Αναθέστε στον καθένα μια άσκηση να γράψει σε χαρτάκια σημειώσεων τις στρατηγικές τιμολόγησης που πιστεύουν ότι ταιριάζουν για την αρχή της επιχείρησης τους και τους λόγους για την κάθε στρατηγική.</p>

	<p>2.1 Χωρίστε την τάξη σε ομάδες. Οι ομάδες πρέπει να αποτελούνται από 2-3 άτομα. (5 λεπτά)</p> <p>2.2 Δώστε στους μαθητές μια κόλλα Α3. Πρέπει να ταιριάξουν τα χαρτάκια σημειώσεων με τους ορισμούς και να το αιτιολογήσουν. (Φυλλάδιο 1) (15 λεπτά)</p> <p>3. Άσκηση 3: Ανακεφαλαίωση (10 λεπτά)</p>
--	--

ΦΥΛΛΑΔΙΟ 1: Κατανόηση της δομής του κόστους

Ορισμός:	Περιγραφή:
ΕΚΠΤΩΣΗ	Οι εκπτώσεις είναι μια στρατηγική κατά την οποία τα προϊόντα αρχικά ξεκινούν με υψηλότερη τιμή, αλλά στη συνέχεια προσφέρονται σε έκπτωση με ένα φαινομενικά μειωμένο κόστος για τον καταναλωτή.
ΜΕΤΑΠΩΛΗΣΗ ΜΕ ΖΗΜΙΑ LOSS-LEADER PRICING	Όπως και με τις εκπτώσεις, η μεταπώληση με ζημιά είναι ελαφρώς πιο επικίνδυνη για την προσέλκυση νέων πελατών. Σύμφωνα με την Inc. "Η μεταπώληση με ζημιά είναι μια επιθετική στρατηγική τιμολόγησης κατά την οποία ένα κατάστημα πουλάει επιλεγμένα αγαθά κάτω από το κόστος παραγωγής τους, προκειμένου να προσελκύσει πελάτες που, σύμφωνα με τη φιλοσοφία της στρατηγικής αυτής, θα αντισταθμίσουν τις απώλειες με επιπλέον αγορές άλλων προϊόντων που θα φέρουν το κέρδος. "
ANCHOR PRICING	Το Anchor Pricing είναι το σημείο όπου εμφανίζεται η «κανονική» τιμή και, στη συνέχεια μειώνεται ορατά στα καταστήματα ή στο Διαδίκτυο. Λειτουργεί τόσο καλά, επειδή σας βοηθά να δημιουργήσετε μια εικόνα στο μυαλό των αγοραστών ότι έχουν μια απίστευτη προσφορά μπροστά στα μάτια τους. Λίγοι ξέρουν ότι αυτή ήταν η κανονική τιμή εξ αρχής!