

10. Tétel - Egy termék beszerzése kapcsán a beérkező ajánlatokat kell összehasonlítani. Mit venne figyelembe az ajánlatban szereplő árak összehasonlításánál? Mutassa be az árat befolyásoló tényezőket! Milyen árképzési módokat ismer? Ismertesse a mellékelt idegen nyelvű dokumentum tartalmát!

Utolsó frissítés 2008. november 17.

{mosloadposition link}

A beszerzés szerepének, az ár továbbra is egyik kulcstényező. Az ár-költségelemzések igen hasznos eredményt nyújthatnak összevetése esetén. Ehhez először is érdemes végiggondolni, h az eladó hogyan alakítja ki az árait.

Az ár kialakításánál figyelembe kell venni a következő tényezőket is:

- Fizetési határidő:

Meghatározott idejű és rugalmas legyen

- Rendelés tétel nagysága:

Szükséges mennyiség rendelése-felesleges tárolás elkerülése

- Szezonális tényezők:

Évszakonként változó termék-kereslet

- Termék életgörbe:

Termék piacon tartózkodásának ideje és forgalom közötti kapcsolat

Árakat befolyásoló tényezők:

- **ÁRNÖVELŐ TÉNYEZŐK:**

- csomagolás

- fuvardíjak

- raktározási és átrakási díjak

- mérlegelési díjak

- átvételi költségek

- kommunikációs költségek

- vám

- szállítmánybiztosítás

- egyéb költségek:

- károkockázat
- finanszírozási költségek
- járulékos fizetési költségek
- csökkent értékű teljesítések

- ÁRCSÖKKENTŐ TÉNYEZŐK:

- Rabattok:

- Kereskedelmi árengedmény mennyiségi rabatt:

Nagyobb mennyiségű vásárlás esetén

- Forgalmi rabatt:

Bizonyos időszak alatt meghatározott mennyiségű vagy értékű vásárlás esetén kapja a vevő

- Nagykereskedelmi rabatt:

Viszont eladók számára nyújtott kedvezmény

- Skontó:

Árengedmény számára kedvezőbb fizetési megállapodás vállalására ösztönözze.

- Éves bónusz

Termék életgörbe:

A termék értékesített mennyiségét ábrázolja a piacon való megjelenésétől a forgalomból kivonásig, az idő függvényében.

- Bevezetés

- Alacsony forgalom

- Magas fajlagos költségek

- Nyereség még nincs

- A vevők az innovátorok

- Kevés versenytárs

- A versenytársak száma növekszik

- Növekedés

- Gyorsan növekvő forgalom
- Márkahű vevők
- A fajlagos költségek csökkennek
- Növekvő nyereség
- A vevők a korai többség

- Érettség

- Maximális forgalom
- Maximális nyereség
- Alacsony költségek
- A vevők az átlagfogyasztók
- A versenytársak száma stabilizálódik, majd egyre csökken

- Hanyatlás

- Csökkenő forgalom
- Csökkenő nyereség
- A vevők a lemaradók
- Egyre kevesebb versenytárs

Árképzés módjai:

- Költség alapú árképzés:

Az árak meghatározása a felmerülő költségek alapján történik. Az összköltségekhez hozzátevédik egy bizonyos profitmennyiség, s ezen összeg alapján számítják ki az árat. Ilyen árképzési technika például a költség-plusz elven képzett ár (a költségekre egy meghatározott haszonkulcs szerint ráteszik a nyereséget és így képződik az ár) vagy a célprofit elven képzett ár (az ár a költségek és tervezett profit mennyiségének összegeként kerül kiszámításra)

- Piaci tényezők alapján történő árképzés:

Lényege, hogy a termék, vagy szolgáltatás ára a piacon határozódik meg. A főbb befolyásoló tényezők a kereslet és kínálat alakulása, a gazdasági helyzet, politikai tényezők. Az ár képződhet a vásárló számára képviselt érték alapján: a vásárló gyakorta hajlandó bizonyos szituációkban a tényleges költségeknél lényegesen magasabb összeget fizetni például egy sürgősségi esetben. Akad példa az ellenkezőjére is, egy divatja múlt ruhát korábbi árának töredékéért lehet eladni.

- Versenyár:

Úgy alakul ki, hogy a termék árát a hasonló termékekéhez, illetve a versenytársak árához hasonlítják. Ennek az árképzésnek elsősorban a nagyon hasonló termékek vagy szolgáltatások esetében, éles versenyhelyzetben van jelentősége.

{mosloadposition link}