

„აქსედერაჯიის პროგრამა ქალი აბრე მენარბეაბისთვის“



სილიკონ
ვალის
თბილისი



SILICON
VALLEY
TBILISI



ბიზნესისა და
ტექნოლოგიების
უნივერსიტეტი



ფასწარმოქმნა

ნათია ნინიკელაშვილი
2022 წელი

რა არის ფასი?

ფინანსების ნაწილი?

სტრატეგიის ნაწილი?

მარკეტინგის ნაწილი?

ფასია ის, რასაც თქვენ იხდით იმაში, რასაც იღებთ.

ფასწარმოქმნის სახეები

ხარჯზე დაფუძნებული ფასწარმოქმნა

ფასეულობითი ფასწარმოქმნა

კონკურენციაზე დაფუძნებული ფასწარმოქმნა

„ფასის იატაკი“ და „ფასის ქერი“

რა გვინდა ჩვენ

ექსკლუზიური პროდუქტი - მაღალი მარჟა, დაბალი გაყიდვები

ყოველდღიური მოთხოვნის პროდუქტი - დაბალი მარჟა, მაღალი გაყიდვები

იაფად

ხარისხიანად

სწრაფად

რა განსაზღვრავს ფასს

შიდა ფაქტორები

- მარკეტინგული მიზნები
- მარკეტინგული სტრატეგია
- დანახარჯები

გარე ფაქტორები

- მომხმარებელი
- ბაზრის ხასიათი
- კონკურენტის ფასები

კანონმდებლობა!!!

ხარჯები

ფიქსირებული

- უძრავი ქონების შენახვა/ექსპლუატაცია
- მარკეტინგული ხარჯი
- სახელფასო ბიუჯეტი

ცვლადი

- ნედლეული
- კომუნალური
- მინოდების

ბაზარი

წმინდა კონკურენციის ბაზარი

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი

ოლიგოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი

წმინდა მონოპოლიის ბაზარი

რა გზით წავიდე

ფასის მინიმალური დონე - თვითღირებულება
ფასის მაქსიმალური დონე - უნიკალურობა

საშუალო დანახარჯებს + ფასნამატი
წულოვანი მოგების წერტილი (break even)

ფასეულობის აღქმა

კონკურენცია

ი ეკომერს ბაზარი

განსხვავება ტრადიციულ და ონლაინ ბაზარს შორის

სამართლიანი

დაუცველი

საერთაშორისო წესები

ი ეკომერსის ხარჯები

განსხვავება

ნაკლები კაპიტალური ხარჯი/მეტი ცვლადი ხარჯი

განვითარების მოთხოვნები

მაგალითები და ინტერაქცია

სოფლიდან ჯის ფასწარმოქმნის მოდელი

დამსწრე ორი ბიზნესის ფასწარმოქმნის მოდელი

მადლობა!