

1. PREZIO MOTAK

- Zerrendako prezio bat ezarriko dugu, baina aldaketa posibleak izango dira bolumenaren arabera edota tratu bereziko egindako negoziatioengatik.
- Prezioa ez da aldaketaikatu produktu bakoitzeko, baina negozioaren errealitatea kontutan hartuko dugu.

2. Ezaugarrien Arabera Prezioa:

- Produktuak kategorizatuko ditugu kalitatearen eta mantentzearen arabera.
- Teknologia, materialak edo funtzionamendua diren ezaugarriak kontuan hartuko ditugu.
- Sinpleagoak diren produktuei prezio baxuagoa ezartzea erabiliko dugu garapen eta sarrera bultzatzeko.

3. Merkatu-segmentuaren eta Bere Ezaugarri Berezien

Arabera Prezioa:

- Segmentu bereziak identifikatuko ditugu, eta haien beharretara egokitutako prezioak ezarriko ditugu.
- Zerbitzu bereziak eskaintzen ditugunean, finkoak izango diren prezioak ezarriko ditugu, baina tratu berezia baldin badago, negoziatorako aukera emango dugu.

4. Bolumenaren Arabera Prezioa:

- Bezeroek bolumen handiagoa erosten dutenean, deskontuak edo akordioak ezarriko ditugu, haiek erabilera ekonomikoa lortzeko bultzatzeko.
- Bolumen handiagoak gure enpresetarako erabilgarriak diren elementuak direla ikusita, hauen tratu eta fidelitatea bultzatzeko estrategiak garatuko ditugu.

5. Kontsumitzailearekin Tratua:

- Bezeroarekin harreman estuak izango ditugu, eta hainbat kanalak erabiliko ditugu komunikazioa hobetzeko eta beren beharretara egokitutako soluzioak eskaintzeko.
- Bezeroak entzun eta entzuneko sentimenduak kontutan hartuko ditugu, hainbat aldi berehala erantzun eta aldatu gabe.

Era honetan, prezio finkoak lortzeko eta bezeroen beharrak betetzeko estrategia zehatz eta mugagabea izango dugu. Estrategiak hainbat faktoreetatik abiatuko da, eta gure enpresaren egokitzapena kontuan hartuko dugu ahalik eta ondoago.