



Vállalkozások árképzése

(Renner Péter, BGF–Külkereskedelmi Főiskolai Kar)

Árbevétel



Nyereség



Fejlődés, presztízs



Hozam – Árbevétel – Bevétel

**HOZAM
– RÁFORDÍTÁS**

EREDMÉNY

**ÁRBEVÉTEL
– KÖLTSÉG**

BR. NYERESÉG

**BEVÉTEL
– KIADÁS**

PÉNZTÁR

KÖLTSÉG ≠ RÁFORDÍTÁS ≠ KIADÁS

HOZAM ≠ ÁRBEVÉTEL ≠ BEVÉTEL



Árpolitika

**árak kialakítására, változtatására vonatkozó
közép- és hosszú távú célkitűzések
és döntések összessége
(árszínvonal, árarány, árképzési mód stb.
meghatározása)**



Árpolitika főbb célkitűzései

- az árak az adott ráfordítás mellett biztosítsák a tervezett *megtérülést*, *nyereséget*
- a piaci versenyhelyzet erősítése, elért pozíció fenntartása, piaci részesedés elérése
- viszonylagos ár- és nyereségstabilitás
- optimálisan igazodjon a versenytársak árstratégiájához, ártaktikájához



Árpolitikát meghatározó tényezők

- **Környezet**
- **Termék**
- **Belső**



Árpolitikát meghatározó tényezők

Környezet:

- versenyhelyzet
- konkurencia és erőviszonyok az értékesítési és beszerzési piacon
- résztvevők száma
- konkurencia intenzitása, nagysága
- konkurens vállalatok struktúrája



Árpolitikát meghatározó tényezők

Termék:

- jellege
- helyettesíthetősége
- árrugalmassága
- életgörbe szakasza



Árpolitikát meghatározó tényezők

Belső:

- nyereségmaximalizálás rövid vagy hosszú távú-e
- kockázatviselő képesség
- dinamizmus



Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- Alapanyagok és energiahordozók árterve
- Árszínvonal tervezése
- Árváltoztatások tervezése
- Új termék árának kialakítása
- Hatékonysági vizsgálatok, mutatók (megtérülés)
- Árdifferenciálás



Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- **Alapanyagok és energiahordozók árterve (ezek költségek!)**



Ártervezés

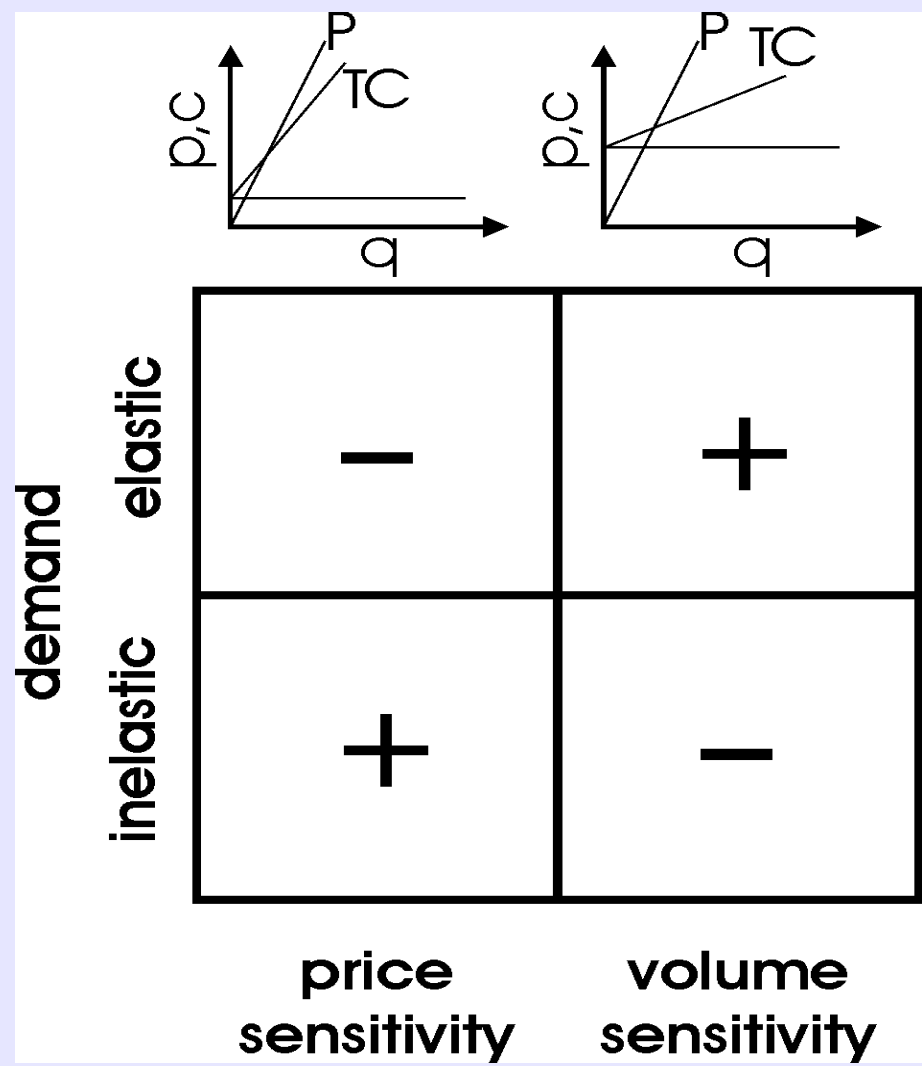
(közép- és rövid távú)

- **Árszínvonal tervezése**
általában a fogyasztó előre eldönti, mennyit hajlandó fizetni azért a bizonyos termékért



Ártervezés (közép- és rövid távú)

- **Árváltoztatások tervezése**
(lásd még idő szerinti árdifferenciálás)





Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- **Új termék árának kialakítása**



Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- **Költség alapú árképzés**
- **Piaci ár alapú árképzés**



Árképzés

- **Költség alapú ártervezés**

Ár = költség + árrés, ahol

Árrés = költség × haszonkulcs

De lehet

Árrés = ár × haszonkulcs

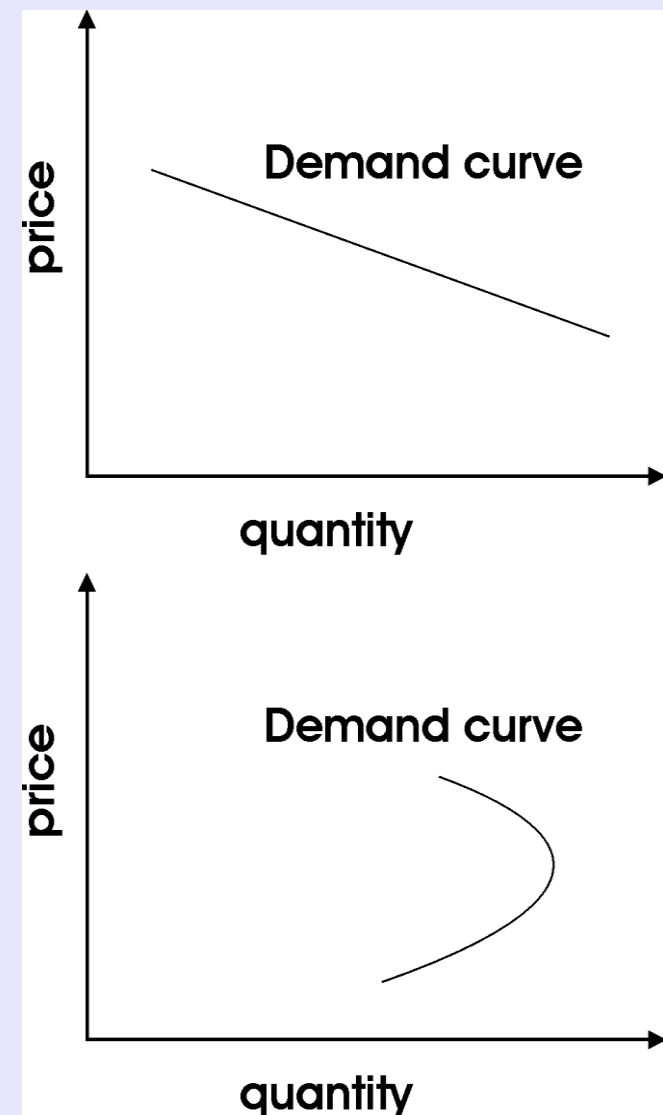
is!

A két haszonkulcs nem egyezik meg!



Árképzés

- **Piaci ár alapú árképzés (1)**
 - **Kereslet alapján**
legtöbb termék
 - **Presztízs ár**
 - nagy minőségi különbség a termékek között
 - fogyasztók többsége ne tudja megkülönböztetni ezt a különbséget (bor magas árral)
 - **Piacon lévő termékek**
árából ...





Árképzés

- **Piaci ár alapú árképzés (2)**

- **Piacon lévő termékek árából**

Hasznossági paraméterek képzése
súlyszámokkal

Pl. autónál

fogyasztás,	$\begin{bmatrix} 0,2 \\ 0,2 \\ 0,4 \\ 0,1 \\ 0,1 \end{bmatrix}$	40	8	30	6
teljesítmény,		30	6	20	4
biztonság,		20	8	60	24
esztétika		30	3	50	5
stb.		70	7	50	5

Összehasonlítás
között

1

32

44

4 millió

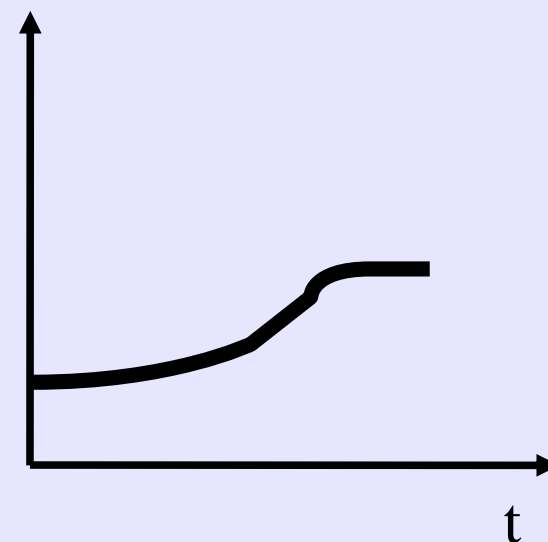
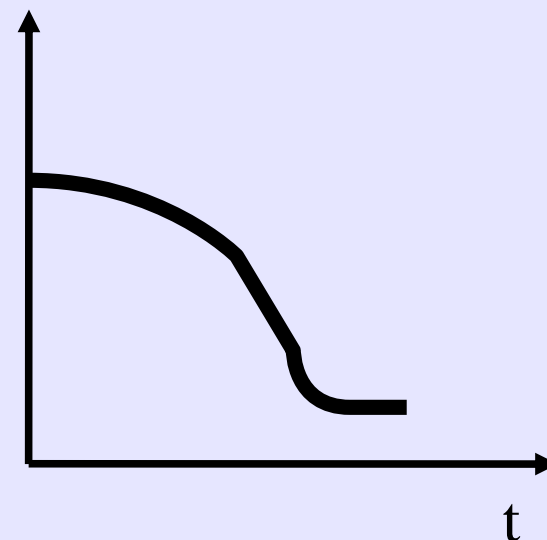
2,9 millió

$\frac{4}{44} \times 32$



Árképzés

- **Piacon új termék**
 - **lefölöző**
korszerű, vevők hajlandók magas árat fizetni, rugalmatlan kereslet, konkurencia csak később TUD megjelenni, sznobizmusra is építhet
 - **behatoló**
rugalmas kereslet, magas volumen, könnyen utánozható, vigyázni kell, hogy az alacsony ár ne sugalljon rossz minőséget.





Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- **Hatékonysági vizsgálatok, mutatók (megtérülés)**



Ártervezés

(közép- és rövid távú)

- **Árdifferenciálás**

- **Idő**

- (termék életgörbe, szezonáltság, konjunktúra, éjjel/nappal)

- **Hely**

- piacszegmens, helyzet

- **Vevő**

- **horizontális** (vevő fontossága)

- **vertikális** (nagyker., kisker., végfelh.)



Árkedvezmények

- **listaár**
- **menyiségi kedvezmény**
- **szezonális kedvezmény**
- **promóciós kedvezmények**
 - **leértékelés** (kiárusítás)
 - **költségvetető** (egy termék nagyon olcsón, a többi értékesítése érdekében)
- **készpénzfizetés**



Árkedvezmények

Listaár

Mennyiségi kedvezmény

- Egyszerre vásárolt mennyiség
- Kumulatívan vásárolt mennyiség

Promóciós kedvezmény

- Leértékelés
- Költségvezető
- Csomagár
- Dinamikus ár
- Értékesítési promóció

Vásárlói érdeklődés felkeltése, pl. visszatérítés, kupon, beszámítás, hűségakció stb.

Készpénz kedvezmény

Azonnali fizetés

Határidőn belüli fizetés

Ideiglenes
Végleges
szezonális

A product is intentionally sold at or below the cost. The expectation is that customers will easily make up for the profit lost on the loss leader item by purchasing other items that are not following loss leader pricing

Többféle termék egyszerre történő vásárlásakor

A vásárlás pillanatában érvényes ár, egyénre szabott.
Bazár, repülőjegy, kötelező biztosítás

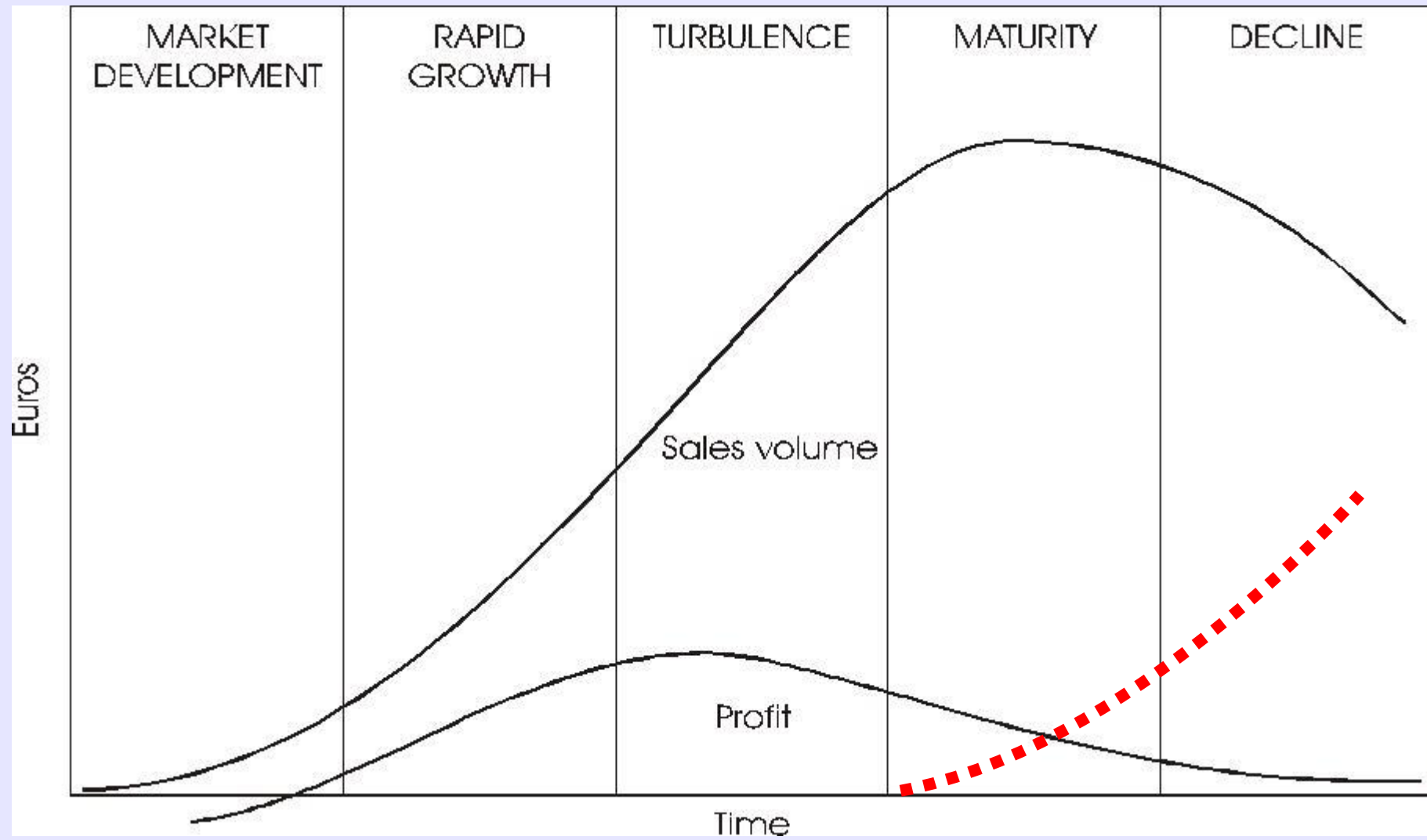


Hely szerinti árképzés

- gyári ár
- fogyasztóhoz leszállított ár (az árban benne van a szállítási költség is, pl. gyémánt)
- egység szállítási költség (pl. bútor)
- zóna szerinti szállítási költség (pl. pizza)



Termék életgörbe





BCG mátrix

piaci növekedés	nagy	nehéz gyerek	sztár
	kicsi	döglött kutya	fejőstehén
		kicsi	nagy
		piaci részesedés	