

# **Cenová politika – klíčová slova**

---

Cena – cenová diferenciacie – metody  
stanovení ceny – psychologické  
působení ceny – rabatní politika –  
dodací a platební podmínky –  
financování prodeje

---

# Cenová politika

---



1P Product

**2P Price**

3P Promotion

4P Place

5P People

---

# Cenová politika - vymezení

---

Cenová politika je politika firmy v oblasti:

1. Cen
  2. Rabatní politika
  3. Politika dodacích a platebních podmínek
  4. Financování prodeje
-

# Cena – základní informace

---

## Cena

- ❖ Nejdůležitější informace pro zákazníka
  - ❖ Nejlépe napodobitelná konkurenci
  - ❖ Základ pro marži
  - ❖ Tvoří příjmy podniku
-

# **Co ovlivňuje tvorbu ceny**

---

## **Tvorbu ceny ovlivňuje:**

- ❖ Náklady**
  - ❖ Poptávka**
  - ❖ Konkurence**
  - ❖ Zákony – limity**
  - ❖ Cíle firmy**
-

# Snížení ceny může vést:

---

Ne vždy snížení ceny přináší užitek:

- ❖ Je těžké vrátit se na původní úroveň
  - ❖ Při snížení ceny dojde ke zvýšení objemu prodeje, ale jen dočasně
  - ❖ Zákazník může vnímat snížení ceny jako snížení kvality zboží
-

# Zvýšení ceny může vést

---

- ❖ Ke snížení tržního podílu firmy na trhu
  - ❖ Vyvolání nepříznivého dojmu o firmě
  - ❖ K nahrávání konkurenci
  - ❖ K cenovým válkám
-

# Metody stanovení ceny

---

Následování cen  
konkurence

Stanovení ceny s  
ohledem na  
náklady

---



# Psychologické působení ceny

---

## Příklady:

- ❖ **Výhodné ceny je do 30.9.**
  - ❖ **Sezónní výprodej**
  - ❖ **Sleva až 50**
  - ❖ **Pouze 39 Kč**
  - ❖ **Ceny devítkové**
  - ❖ **Super nabídka**
  - ❖ **Akce**
-

# Psychologické působení ceny

---



# Další pojmy vztahující se k ceně

---

## Cenová diferenciacce

- ❖ Geografická – „vysokohorská“ přírážka, lázeňská cena
- ❖ Personální – studenti, senioři, děti do tří let zdarma
- ❖ Časová - sezónní

## Rozčleněná cena – nabalování ceny

Př.

- ❖ Cvičebnice + Pracovní sešit + Výsledky
  - ❖ Jazykový kurz
  - ❖ Letištní poplatky
-

# Cenová diferenciacie hrad Bítov

Okruh	Základní vstupné	Snížené vstupné
<b>1.okruh - Palác</b>	<u>Mimo sezónu:</u> 65 <u>V sezóně:</u> 85	<u>Mimo sezónu:</u> 40 důchodci, 30 studenti 10 děti do 6ti let Zdarma invalidé <u>V sezóně:</u> 50 důchodci, 40 studenti
<b>2.okruh - Zbrojnice</b>	85	50 důchodci, 40 studenti Zdarma děti do 6ti let
<b>3.okruh - Vodní svět - strašidla</b>	15	15
<b>4.okruh - Kaple</b>	10	5
<b>5. okruh - ZOO barona Haase</b>	30	20

# Cenová politika Palace Cinemas

---



## Ceny vstupného:

- ❖ Dospělí 159 Kč
  - ❖ Děti, studenti,
  - ❖ senioři 129 Kč
  
  - Levné filmové pondělí 129 Kč
  - Filmové legendy 59 Kč
  - Filmový klub
-

# Rabatní politika

---

Cenová politika je politika firmy v oblasti:

1. Cen
  - 2. Rabatní politika**
  3. Politika dodacích a platebních podmínek
  4. Financování prodeje
-

# Rabat

---

Rabat – definice – dodatečná sleva za určitých podmínek

- ❖ Kdo kupuje hodně
  - ❖ Kdo je stálý zákazník
  - ❖ Nákup na veletrhu
  - ❖ Nákup při jubileu )Tesco)
  - ❖ 1000 v pořadí atp.
-

# Rabat

---

## Cíle:

- ❖ Zvýšení prodeje
- ❖ Odměna pro věrné zákazníky



## Druhy rabatů:

- ❖ Množstevní (2+1)
- ❖ Hotovostní (%)
- ❖ Superrabat – odstupňovaný
- ❖ Rabat zaváděcí





# Dodací a platební podmínky

---

Cenová politika je politika firmy v oblasti:

1. Cen
  2. Rabatní politika
  - 3. Politika dodacích a platebních podmínek**
  4. Financování prodeje
-

# Dodací podmínky

---

1. Časové  
dodací  
podmínky  
= dodací lhůta

2. Místní dodací  
podmínky  
= dodací parita

**Do kdy?**

**Kam?**

---

# Platební podmínky

---

- ❖ Doba vystavení
- ❖ Doba splatnosti
- ❖ Skonto – sleva, která bude poskytnuta, když ihned zaplatí
- ❖ Místo
- ❖ Banka
- ❖ Forma úhrady



# Financování prodeje

---

Cenová politika je politika firmy v oblasti:

1. Cen
  2. Rabatní politika
  3. Politika dodacích a platebních podmínek
  - 4. Financování prodeje**
-

# Financování prodeje spotřebitel

---

Spotřebitel své nákupy financuje:

- ❖ Hotově
  - ❖ Šekem
  - ❖ Kreditní kartou
  - ❖ Bezhotovostní platbou
  - ❖ Úvěrem
-

# Financování prodeje výrobce

---

Financování prodeje ze strany výrobce:

1. Obchodním úvěrem

2. Leasingem – právo využívat zboží náhradou za platbu stanovených splátek za určitý čas

Operativní leasing – navrácení zboží po využití

Finanční leasing – možnost odkupu zboží za zůstatkovou cenu

---

# Otázky k zamyšlení

---

- ❖ V jakých oblastech se odehrává cenová politika firmy?
  - ❖ K čemu může vést snížení/zvýšení ceny?
  - ❖ Uvedte příklady cenové diferenciaci.
  - ❖ Definujte: rabat, superrabat, skonto
  - ❖ Jakým způsobem financuje prodej spotřebitel a výrobce?
-