

Getxo >MEETING<



Maiatzak 21

Eskaintzen duzunari prezioa jartzea, zeren araberakoa da?

Joan den ostegunean, maiatzaren 21ean, Getxo MEETING saioan, gauzen prezioan eragiten duten faktoreak aztertu ditugu sakon.

Horrela askoz errazagoa izango zaizu prezio bat osatzen duen guztia ulertzea.

Getxo MEETING elkarrenganako errespeturako eta ikaskuntzarako gunea denez, esperientziak trukatzeko gunea denez, gai horri buruz hitz egiteko baliatu dugu.

Pista bat: paketea, kutxa, funtsezkoa da. Kutxaz ari garenean, produktua ez den baina hautemandako kalitatean eragin oso handia duen horri guztiari buruz ari gara. Ez da gauza bera belus beltzeko kutxatila batean erloju bat ematea, urre-koloreko letrak eta barnealdea satinezkoak dituen, edo plastikozko poltsa zuri batean ematea. Ezta? Bada, gauza bera saltzen saiatzen ari zaren zerbitzu horrekin. Ospatzeko lekua, nola iragartzen duzun, non iragartzen duzun... ematen duen irudia..., kutxa da: ikusi ere egin gabe produktuaren kalitateari buruz ezagutzen dudan guztia. Jatetxe batean bezala. Kartari begiratu gabe, asmatuko zenuke zenbat balio duten plater nagusiek? Mantela, musika, dekorazioa, usaina... Janariari buruz hitz egiten digu, baina, batez ere, zer preziotan mugitzen den kontatzen digu. Bazenekien entzuten den musika jazz-a bada jendeak ulertzen duela ordaindu beharreko prezioa handiagoa dela?

Zerk eragiten du prezioan? Partekatutako gakoetako batzuk:

- Prezio altua balio handiarekin, kalitatearekin eta markarekin lotzen da.
- Segurtasuna ordaindu egiten da. Esklusibotasuna ordaindu egiten da. Marka ordaindu egiten da.
- Artisautzaren balioak, produktu/zerbitzu horren atzean aurpegi bat dagoela ikusteak, gizakiarekin konektatzera, enpatizatzen eta prezio-faktoretik aldentzen garamatza.
- Berezia sentiarazten banau, oso ondo tratatzen banaute, ez zait axola gehiago ordaintzea.
- Saltzen duen kalitatea benetakoa dela jakiteak ematen didan konfiantza dela-eta, gehiago baloratzen dut.
- Pertsonalizatuak diferentzia markatzen du. Bakarra egiten du, eskusiboa, ezberdina, neurea.
- Marka ezaguna, edo entzuten diren markekin lotzea: horrek konfiantza sor dezake, erosten badut ondo egongo delako segurtasuna.
- Onurak sortzen laguntzen du: ez da gauza bera publiko partikularrarentzako zerbitzu bat eskaintzea edo hori bere lanbidearen zati garrantzitsu bihurtuko duen jendeari eskaintzea. Kasu batean bizipen gisa balio dio, bestean onurak sortzeko balio dio. Inbertsioaren itzulera handiagoa denez, logikoa da ordaintzen den prezioa ere handiagoa izatea.
- Kokapena: kuxtaren gainean kontatzen genuen horrekin du zerikusia. Farmazia batean edo supermerkatu batean krema baten kasuan, hautemandako balioa bera dela uste duzu? Zergatik?

Eta zuk zer prezio jarriko diozu ateratzeaz duzun zerbitzu horri? Prezioa produktu batek duen balioa zenbatzeko modu bat da. Konponbidera hurbiltzeko balio izatea espero dugu.