

Determinare i prezzi per la redditività

Codice: OBSO437

Overview/Description

Niente può essere più dannoso per il successo del tuo nuovo prodotto o servizio che una determinazione del prezzo errata! In questo corso, imparerai non solo come acquisire informazioni relative a ricavi e spese per determinare il prezzo del tuo prodotto, ma anche come definire i tuoi obiettivi e le politiche per posizionare correttamente il tuo prodotto nella sua nicchia di mercato. Esaminerai tre metodi e quattro strategie per la determinazione del prezzo. Infine, conoscerai le risorse della società che ti possono aiutare a decidere se il tuo progetto è finanziariamente realizzabile.

Target Audience

Supervisori, manager, sviluppatori di prodotto

Expected Duration

2.5

Lesson Objectives:

Comprendere la determinazione del prezzo

- riconoscere il valore di capire in che modo una determinazione corretta del prezzo influenzi il successo del prodotto.
- riconoscere la definizione di prezzo come indicazione del valore.
- riconoscere come il prezzo influenza le percezioni del cliente.
- riconoscere la relazione del prezzo con la fedeltà alla marca.

Influenze nella determinazione del prezzo

- riconoscere possibili influenze sulle decisioni nella determinazione del prezzo.
- riconoscere il significato della quota di mercato.
- riconoscere che ci sono due tipi di concorrenza nel mercato: sul prezzo e al di fuori del prezzo.
- riconoscere la definizione della legge della domanda e dell'offerta.

Metodi e strategie

- riconoscere il valore di capire la relazione fra metodo e strategia di determinazione del prezzo.
- riconoscere i tipi di business e prodotti che probabilmente useranno il metodo di determinazione del prezzo orientato al costo.
- riconoscere i tipi di business e prodotti che probabilmente useranno il metodo di determinazione del prezzo orientato alla domanda.

- riconoscere i tipi di business e prodotti che probabilmente useranno il metodo di determinazione del prezzo orientato alla concorrenza.
- associare le tre strategie di determinazione del prezzo con le ragioni del loro utilizzo.

ROI e dati di supporto finanziario

- riconoscere il concetto di "redditività del capitale investito" e la sua importanza per il successo del prodotto.
 - selezionare la definizione corretta di "ROI".
 - riconoscere le tre ragioni principali per cui la quota di mercato porta a una maggiore redditività del capitale investito.
 - riconoscere i dati finanziari necessari per determinare con precisione il prezzo, il livello di break-even e creare le proiezioni del ROI.
-
- selezionare le domande che ci si deve porre nel prendere la decisione se procedere con il progetto.