**Stanovení ceny zboží**

**Firma:** *Napiš název firmy*

**Předmět podnikání.** *Napiš název zboží, které vyrábíte*

**Zaměstnanci firmy:** *Uveď složení celého pracovního týmu*

***1.* Stanovení ceny zboží**

*Podrobně popište (vysvětlete), jak jste stanovili cenu zboží. Uveďte, jakou marži ´zisk má vaše firma z jednoho výrobku.*

**2. Vlivy na cenu zboží**

*Popište, co mělo vliv na výši ceny zboží, popř. marže.*

**3. Kdo ve firmě měl „rozhodující slovo“ při stanovení ceny zboží?**

**Cena zboží**

Všechno na světě má svou cenu. **Stanovit cenu** zboží (výrobku nebo služby) se řadí k **nejobtížnějším podnikatelským rozhodnutím**. Cena značně ovlivňuje zákazníka při jeho nákupu. Měla by **vycházet z hodnoty zboží** a zároveň **ji ovlivňují další faktory trhu** (tržního mechanismu – nabídka X poptávka).

**Cena zboží**:

* vyjádřena v penězích
* nutno zaplatit, abychom dané zboží získali
* musí pokrýt náklady na výrobu zboží + přinést zisk firmě
* láká zákazníka
* může navozovat dojem vyšší kvality.

**Cena** zboží bývá **určována** na základě:

* **skutečných nákladů** na výrobu výrobku či poskytnutí služby
* **poptávky**
* **konkurence**.

**1. Nákladově orientovaná cena zboží**

* **vychází z kalkulace skutečných nákladů** na výrobu daného produktu či poskytnutí služby, k nimž se přičte **marže = zisky firmy** (výše marže je na uvážení dané firmy)
* velmi jednoduchá pravidla pro stanovení ceny
* *problém:* cena odráží představu firmy o zisku z prodeje daného produktu → firma se nezabývá, zda zákazník je ochoten zboží za danou cenu koupit

**2. Poptávkově orientovaná cena**

* za **základ ceny** se bere **zákazníkem vnímaná hodnota produktu**
* *POZOR!* Nutno zjistit názor kupujících na hodnotu nabízeného produktu.

**3. Konkurenčně orientovaná cena**

* cena se **odvozuje (stanovuje) od úrovně cen konkurentů**
* firma zjistí průměr konkurenčních cen → vyhodnotí klady a zápory vlastního produktu → stanoví cenu vlastního produktu nad nebo pod konkurenčním průměrem

Při stanovení ceny je nejvýhodnější uvedené přístupy kombinovat. Optimální cena může přispívat k růstu zisku, na němž závisí úspěch firmy.

***Úkol:***

*Podrobně popište*, jak jste ve firmě stanovili cenu vámi prodávaného zboží: *Co vás ovlivnilo* při stanovení ceny zboží?