Noi Orizonturi
pentru tineri și comunitate

CUM SĂ STABILIM PREȚUL CEL MAI POTRIVIT PENTRU PRODUSELE / SERVICIILE NOASTRE ?

PENTRU PROIECTUL DE ANTREPRENORIAT VERDE AL CLUBULUI GREENIMPACT

Ați identificat deja categoriile de turiști cărora vă adresați. Așa cum ați aflat, turiștii care vin la voi în zonă își doresc :

- experiențe autentice : să mănânce bucate locale, să participe la clăci/șezători, să asculte povești, să învețe meșteșugurile din zonă, să participe la momente artistice, să descopere oamenii – tezaur viu, să descopere zona într-un tur ghidat.

- obiecte-suvenir din materiale locale și eco, cu simboluri locale, realizate prin tehnici specifice (cusut, pictat, sculptat, împâslit, etc.). Aceste suveniruri le vor aminti de experiența frumoasă pe care au avut-o în zona voastră, de voi și de poveștile locului.

OBIECTELE-SUVENIR PE CARE VOI LE FACEȚI SUNT UNICE.

- Turiștii le găsesc doar la voi.
- Pentru a realiza, voi învățați despre simbolurile locale și petreceți mult timp pentru a realiza un prototip, apoi forma finală.
- În plus, sunt produse făcute cu drag ❤️

Iar produsele unice nu sunt ieftine. Ieftine sunt produsele Made in China, făcute în număr foarte mare, din materiale care de cele mai multe ori sunt dăunătoare mediului.

DE CE ESTE NEVOIE SĂ STABILIM UN PREȚ POTRIVIT PENTRU PRODUSELE/ SERVICIILE NOASTRE?

Dacă prețul este prea mic, produsul/ serviciul va fi perceput ca fiind ieftin și de o calitate nu foarte bună. Niciun eco-turist nu își dorește asta. În plus, este posibil să nu vă acoperiți costurile, deci să aveți 0 profit sau char să ieșiți în pierdere.

Dacă prețul este prea mare pentru clienți, aceștia nu îl vor cumpăra. Dacă nu vindeți sufuciente produse riscați să aveți 0 profit sau char să ieșiți în pierdere.

Deci cum stabilim prețul potrivit ?

1. AFLĂM CÂT NE COSTĂ SĂ REALIZĂM UN PRODUS /SERVICIU.

În cazul serviciului (ex. șezătoare), calculați cât vă costă organizarea evenimentului și împărțiți la numărul estimativ de participanți. Astfel veți afla cât vă costă un participant.
Prețul trebuie să fie mai mare decât costul.

2. ANALIZĂM PREȚUL PRODUSELOR / SERVICIILOR SIMILARE LA NOI ÎN ZONĂ SAU ÎN ALTE ECODESTINAȚII

Prețul trebuie să fie similar.

3. PREȚUL NOSTRU TREBUIE SĂ IA ÎN CONSIDERARE :

- cunoștințele noastre despre patrimoniul local
- timpul nostru și al celor care ne învață
- poveștile care însoțesc ideea de afaceri
- faptul că realizăm produse/ servicii cu drag ❤️

4. TESTĂM PREȚUL CU POTENȚIALII CLIENȚI !

După ce avem o idee clară de produs (eventual un prototip) / serviciu, testăm prețul cu potențialii clienți. Le spunem povestea afacerii noastre și întrebăm cunoștințele, dar mai ales turiștii și administratorii de pensiuni cât ar plăti ? / dacă ar plăti un anumit preț.

Testați și prețuri mai mari decât cele la care vă gândiți ; s-ar putea ca turiștii să fie dispuși să plătească. Cu cât aflați mai multe păreri cu atât veți stabili un preț mai potrivit ;)

PUTEȚI SĂ STABILIȚI ȘI PACHETE DE PREȚ

Pentru produse puteți face pachețele cu mai multe suveniruri diferite, care împreună să coste mai puțin decât dacă sunt cumpărate separat. Astfel vindeți produse din toate categoriile (inclusiv cele)

Pentru servicii, puteți face pachete pentru familii.
De exemplu, dacă ați stabilit ca prețul pentru un atelier să fie de 30 de lei pentru un adult și 20 de lei pentru un copil, puteți oferi 50 % reducere pentru un adult / copil suplimentar

Prezentați oferta cu aceste cuvinte. Este mai atrăgător să spui că un adult /copil în plus din aceeași familie are 50 % reducere decât să spui că prețul pentru familie este de x lei),
Astfel, o familie formată din 2 adulți și un copil va plăti 30+ 15 + 20 + 10 = 75 de lei .

Menționați până la ce vârstă se primește reducerea pentru copii.

SĂ SE UMPLE PUNGUȚA VOASTRĂ DE GALBENI!