

Arbetsuppgift lärare

Namn	”Marknadsmixen”
Årskurs	
Ämne/Kurs	Marknadsföring
Moment	Prissättning
Mål	Att förstå betydelsen av hur man prissätter i sitt företag.
Syfte	Att eleven blir insatt i en av många frågeställningar som en företagare har.
Tidsåtgång	1-2 timmar

Elevuppgift

Godkänd – Att beskriva kortfattat vad man måste tänka på när man prissätter sina produkter i företaget.

Väl godkänd – Dra slutsatser av och se problem i den prissättningsstrategi företaget väljer.

Mycket väl godkänd – Analysera olika företags prissättningsstrategier i olika branscher och dra slutsatser av detta.

Elevuppgift

Att sätta rätt pris på sin produkt är svårt för en företagare. Han/hon måste tänka på en massa olika saker bland annat hur konkurrenterna prissätter, vad kunderna är beredda att betala samt förstås hur kostnaderna ser ut i företaget. I företagsekonomi kallar man detta för de tre K:na. Det finns förstås en massa kostnader i företaget som måste täckas av ett påslag, man kallar det ”pålägg”. Detta pålägg ska täcka alla fasta kostnader i företaget samt ge en vinst. **Fasta kostnader** är t.ex. löner, lokal, reklam, räntor alltså sådana kostnader som man har oavsett hur mycket man säljer. **Rörliga kostnader** är själva varukostnaden, dvs. kostnaden som man köper in varan för.

Välj ett företag på YRMIS, www.yrmis.se, och försök att klura ut hur de prissätter sina produkter eller tjänster?

1. Vilka olika faktorer måste detta företag tänka på när de prissätter sina produkter?

2. Vilka fasta respektive rörliga kostnader har detta företag?

3. Vad tror du är svårast när det gäller att ta ”rätt pris” av kunden? Vad gör man om man ”hamnar fel” i sitt pris?
