

Cena

1. Kas, Tavuprāt, ir cena? Kāpēc tā ir vajadzīga?

2. Vai tu (tava ģimene), pērkot preci vai pakalpojumu, skaties, cik tas maksā? Kāpēc?

3. Izlasi!

Ļoti bieži cilvēki pērk to preci vai pakalpojumu, kuram ir zemāka cena. Taču ne vienmēr pircēja izvēli nosaka cena. Kādu pircēju ietekmē preces iesaiņojums, bet cits, negribēdams stāvēt garā rindā lielveikalā, nopērk to pašu preci mazā veikalā bez rindas, bet dārgāk. Tātad pircēju izvēli ietekmē dažādi faktori.

Var būt arī situācijas, kad jāizvēlas preces par vienādu cenu. Piemēram, veikala plauktā stāv divas piena pakas, katra maksā 99 centus. Maija nopērk to pienu, kam mazāks tauku saturs, bet Aija aplūko derīguma termiņus uz piena pakām un ņem to, kam tas ir ilgāks.

- **Kā tu rīkotos šādā situācijā?**
- **Kas, iepērkoties, ietekmē tavu (tavas ģimenes) izvēli?**

4. Izlasi situācijas aprakstu!

Tu esi bērnu izklaides parka īpašnieks. Katru dienu tavu parku apmeklē daudz cilvēku. Kādā jaukā dienā tiek atvērts jauns izklaides centrs. Protams, ka Tavi klienti dodas arī turp.

- **Ko tu darīsi, lai apmeklētāji nāktu pie tevis, nevis pie konkurentiem?** Padomā par cenu, apkalpošanas kultūru, darba laiku, reklāmu, atlaidēm. Uzraksti īsu aprakstu!

- **Noskaidro un pieraksti šo vārdu nozīmi:**

Klients –

Konkurents –

Paldies par darbu! 😊