



„Vrijednost i cijena proizvoda” - osnove financija

Centar za edukaciju i savjetovanje Sunce

Novac je potreban kako bismo mogli kupiti stvari koje nam trebaju.

Novac treba zaraditi - postoji razlika između stvari koje želiš i onih koje doista trebaš.

Ne možeš sve dobiti čim to poželiš.

Novac nije dobro potrošiti odjednom, nego ga treba čuvati i štedjeti.

Posuđivanje znači da nešto možeš koristiti ograničeno vrijeme, a nakon toga vratiti.

Što je to financijska pismenost?

Najjednostavnije rečeno, to je sposobnost korištenja znanja i vještina za učinkovito upravljanje financijama kako bi se postigla životna financijska sigurnost.



Problemi se najčešće javljaju kada nam je sustav vrijednosti tako postavljen da prednost dajemo željama, a ne potrebama. Takva nepromišljenost česta je u ljudskom ponašanju, pa se mnogi od nas prepuštaju „čarima“ impulzivne potrošnje prije no što su podmirili osnovne životne troškove.

Definiranje cijene



- Trudili ste se i radili naporno i konačno imate proizvod ili uslugu za koju ste sigurni da ju možete ponuditi na tržištu. Znaete da je ono što nudite vrijedno, kvalitetno i korisno. Također, znate koliko ste novca i vremena potrošili tijekom proizvodnog procesa. Ipak, kupci se žale da ste preskupi ili još gore, imate izvrsne prodajne rezultate, ali niti to nije dovoljno da pokrije vaše tekuće troškove! Očito je da imate problema s formiranjem cijene.

Zašto je strategija cijene važna?



Cijena znači vrijednost proizvoda za kupca



Cijena proizvoda vas pozicionira na tržištu



Cijena proizvoda vam treba omogućiti profit

Ne zaboravite da proizvod treba zadovoljiti potrebe kupca ali uz profit za proizvođača!

Nekoliko brzopoteznih savjeta za određivanje cijena



- Pogledajte cijene koje drže vaši konkurenti kako biste saznali u kojem rasponu možete postaviti svoje cijene. Kupac ima predodžbu o tome koja je cijena prihvatljiva za određeni proizvod i ako je vaša bitno različita, viša ili niža, imat ćete problema.
- Objektivno usporedite svoj proizvod s konkurentskim proizvodom. Usporedite značajke koje bi potrošač primijetio i cijenio. Utvrdite da li je vaš proizvod bolji od sličnih proizvoda ili je lošiji? Nemojte biti emotivni kod usporedbe – nije bolje samo zato što je vaše. Ako ne možete jasno odrediti što ga čini boljim onda jednostavno – nije bolji.

Nekoliko brzopoteznih savjeta za određivanje cijena



- Odlučite kako želite da vaš proizvod bude percipiran u usporedbi s konkurentnim proizvodima. Zastupate li kvalitetan brand ili “low-cost”- jeftini brand? Vaša web stranica (dizjan, koncept itd.) trebala bi odražavati vaš odabir. Kupci sigurno neće plaćati visoke cijene za proizvod na web stranici koja izgleda u najmanju ruku – (tragi)komično. Ako idete s proizvodima nižih cijena, ne treba vam fancy web stranica, već nešto jednostavno, a opet funkcionalno. No, ni u kojem slučaju ne smijete zaboraviti na sigurnost kupaca i to uvijek istaknite!

Nekoliko brzopoteznih savjeta za određivanje cijena



- **Izračunajte troškove.** Koja je cijena robe ako kupite jednu, a koja ako kupite drugu količinu? Koliki su troškovi dostave, osiguranja...? Svaki trošak koji zaboravite udariti će direktno na vaš profit iz marže. Odredite količinu koju morate prodati da biste postigli zaradu, s obzirom na raspon cijene koju možete naplatiti i sve troškove.
- **Budite realni,** zapitajte se da li možete zaraditi obzirom na ono što je tržište spremno platiti u određenom trenutku za vaš(e) proizvod(e)? Ako je odgovor – ne – onda je, na žalost, vaše istraživanje završilo. Nemojte potrošiti dragocjeno vrijeme i novac uzalud, nego jednostavno odaberite drugi proizvod ili smislite nešto drugo.

Kako štedjeti



- Planirajte mjesečnu potrošnju i dio koji ćete staviti sa strane
- Budite racionalni pri kupovini
- Usporedite cijene, provjerite koji su proizvodi na sniženju
- Odredite prioritete

Kako štedjeti



- Pratite svoju potrošnju - gdje i koliko trošite
- Planski odvajajte u „kasicu” (5, 10, 20 lipa, svaku kovanicu od 5 kuna,..)
- Na bankovnom računu otvorite e-kasicu
- Pravilo 50:20:30
 - 50% - za neophodne troškove
 - 20% - za štednju
 - 30% - za „luksuz” tj. osobna zadovoljstva (igrice, hobiji, kave, putovanja,..)

Ne vjerujte slijepo šarenim TV reklamama i raznim marketinškim trikovima

- **Prezentacija je nastala u sklopu programa „Sinergija održivog razvoja i poduzetničke aktivnosti u školskim klupama” kojeg sufinancira Ured za udruge Vlade Republike Hrvatske u sklopu Švicarsko - hrvatskog programa suradnje.**
- **Stajališta izražena u ovoj prezentaciji isključiva su odgovornost Centra za edukaciju i savjetovanje Sunce i ne odražavaju nužno stajalište Ureda za udruge Vlade Republike Hrvatske.**

HVALA NA PAŽNJI!



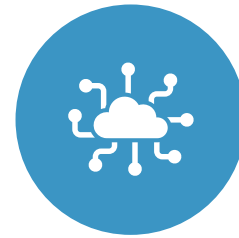
CENTAR ZA EDUKACIJU I
SAVJETOVANJE SUNCE



ALBAHARIJEVA 2



10 000 ZAGREB



WWW.TI-SI-SUNCE.HR



WWW.FACEOOK.COM/CENTARSUNCE

Travanj 2020.

centar za edukaciju
i savjetovanje



Švicarsko - hrvatski
program suradnje



VLADA REPUBLIKE HRVATSKE
Ured za udruge