Praktický list

Číslo: 8

Druh: ověřující znalosti

Téma: Cenotvorba

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Otázka | Znění otázky | ANO | NE |
| 1. | Správně stanovená cena produktu by měla odrážet nejen náklady společnosti na jeho produkci, ale i vnímání jeho hodnoty zákazníkem a v neposlední řadě ceny konkurenčních produktů. |  |  |
| 2. | Nákladově orientovaná cena nemůže společnosti nikdy přinášet zisk. |  |  |
| 3. | Dlouhodobou minimální hranicí ceny je hodnota veškerých nákladů připadajících na daný produkt. |  |  |
| 4. | Společnost může dlouhodobě prodávat za cenu nižší než variabilní náklady. |  |  |
| 5. | Hodnotově orientovaná cena je stanovována na základě nákladů společnosti. |  |  |
| 6. | Při zvýšení ceny produktu dochází obvykle k růstu poptávaného množství daného produktu. |  |  |
| 7. | Cenová elasticita poptávky kvantifikuje % změnu poptávaného množství produktu vyvolanou 1% změnou jeho ceny. |  |  |
| 8. | U elastické poptávky se společnosti vyplatí zvyšovat cenu produktu. |  |  |
| 9. | Náš produkt je pro zákazníka plně srovnatelný s konkurenčními produkty, a tak při určení ceny musíme plně respektovat pricing konkurence. |  |  |
| 10. | Cena našeho produktu nesmí převýšit cenu konkurenčního produktu. |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Otázka | Znění otázky | ANO | NE |
| 1. | Správně stanovená cena produktu by měla odrážet nejen náklady společnosti na jeho produkci, ale i vnímání jeho hodnoty zákazníkem a v neposlední řadě ceny konkurenčních produktů. | X |  |
| 2. | Nákladově orientovaná cena nemůže společnosti nikdy přinášet zisk. |  | X |
| 3. | Dlouhodobou minimální hranicí ceny je hodnota veškerých nákladů připadajících na daný produkt. | X |  |
| 4. | Společnost může dlouhodobě prodávat za cenu nižší než variabilní náklady. |  | X |
| 5. | Hodnotově orientovaná cena je stanovována na základě nákladů společnosti. |  | X |
| 6. | Při zvýšení ceny produktu dochází obvykle k růstu poptávaného množství daného produktu. |  | X |
| 7. | Cenová elasticita poptávky kvantifikuje % změnu poptávaného množství produktu vyvolanou 1% změnou jeho ceny. | X |  |
| 8. | U elastické poptávky se společnosti vyplatí zvyšovat cenu produktu. |  | X |
| 9. | Náš produkt je pro zákazníka plně srovnatelný s konkurenčními produkty, a tak při určení ceny musíme plně respektovat pricing konkurence. | X |  |
| 10. | Cena našeho produktu nesmí převýšit cenu konkurenčního produktu. |  | X |