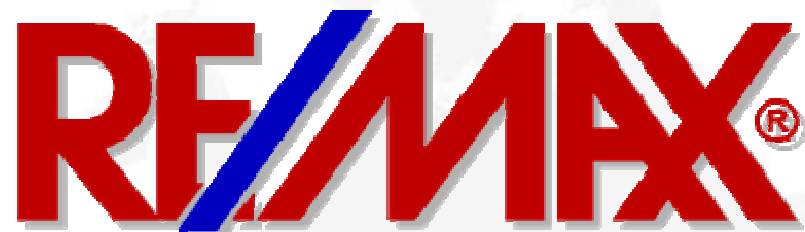


# Cena jako prodejní faktor

The logo for RE/MAX, featuring the letters 'RE' in red, a blue diagonal slash, and 'MAX' in red, with a registered trademark symbol (®) to the right. The logo is centered on a background that includes a faint map of Europe and a hot air balloon.

**RE/MAX®**



***Petr Podlešák***

***Jednatel společnosti RE/MAX Alfa***

***Nejlepší kancelář RE/MAX za rok 2006, 2007, 2008 a 2009***

# Cena jako prodejní faktor

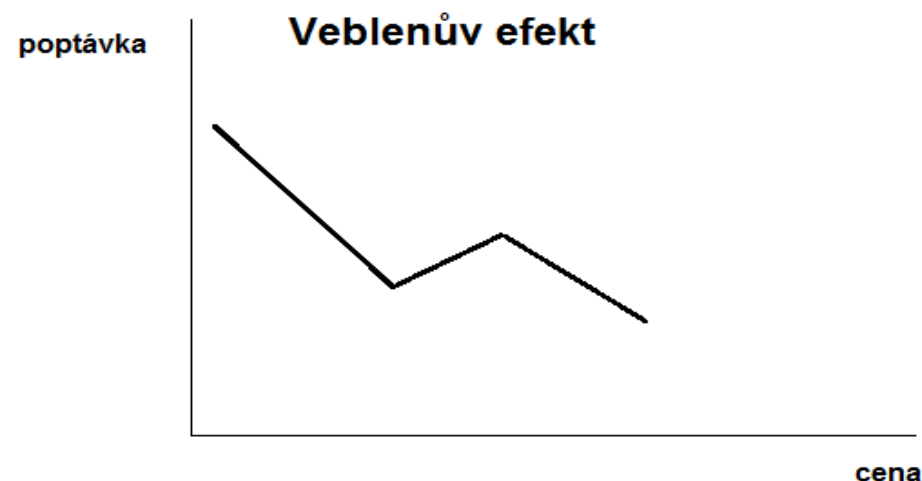
**Cena patří mezi nejmocnější marketingové nástroje.**

Mnoho developerů však neumí pracovat s dalšími nástroji marketingového mixu (produkt, komunikace, distribuce).

**Cena versus kvalita**

**Cena má ambivalentní charakter**

Chybou může být příliš vysoká cena, ale také cena příliš nízká.



# Funkce slev

Sleva je efektivní prodejní nástroj.

Má však jednu vadu na kráse.....

**.....snižuje zisk.**

Je proto výhodnější nejdříve aplikovat ty marketingové nástroje, které jsou levnější než aplikovat slevy.

Vyčerpali-li jsme všechny levnější možnosti, které poskytují další marketingové nástroje a přesto jsou prodeje neuspokojivé, pak přichází na řadu „cena“ jako marketingový nástroj.

# Cena jako prodejní faktor

**Jak pracovat s dalšími marketingovými nástroji?**

Produkt – komunikace – distribuce

**Zájem developerů:**

- prodat za co nejvyšší cenu a realizovat nejvyšší zisk
- prodat rychle respektive utržit peníze rychle

**Jak nastavit optimální cenu?**

# Cena jako prodejní faktor

**Děkuji za pozornost**

The background of the slide is a composite image. It features a faint, light-colored map of Europe centered on the slide. Above the map, there are several hot air balloons in various colors (blue, orange, yellow) floating in a light blue sky. The text 'REF/MAX' is visible in a large, semi-transparent font across the upper part of the map area.