

Prezzi, sconti e mercati business

Pubblicato: Lunedì 16 Giugno 2008

Terminata la precedente divagazione sul significato di vendita, riprendiamo il nostro cammino lungo il percorso dell'analisi del pricing efficace e vediamo di affrontare il tema dei prezzi per i mercati business.

Questi mercati sono caratterizzati da organizzazioni che acquistano i prodotti o per rivenderli all'ingrosso o al dettaglio, ad altre aziende o a consumatori singoli, o per utilizzarli nelle loro produzioni per realizzare altri manufatti, partendo dai componenti acquisiti.

Risulta evidente che il livello dei prezzi di acquisto è per loro differente, rispetto a quello che è praticato nei confronti dei comuni consumatori, sia per ragioni di quantità che di trasformazione.

Lo strumento che viene utilizzato per questa differenziazione dei prezzi è lo sconto.

L'impiego di una scontistica adeguata e coerente è quindi la modalità più diffusa per praticare un'azione sui prezzi di vendita, adeguata al livello d'interesse che si manifesta nei confronti del cliente business.

Per estrinsecare però l'azione di sconto è indispensabile partire da un listino, nel quale sono evidenziati i prezzi offerti al consumatore singolo o al pubblico più genericamente.

Il listino è pertanto il documento ufficiale con il quale un'azienda presenta i prezzi dei suoi prodotti sul suo mercato di riferimento e sul quale esercita specifiche categorie di sconto in funzione dell'importanza del cliente o delle strategie di penetrazione.

Sono molte di conseguenze le tipologie di sconto che possono essere praticate.

Normalmente i produttori però li raggruppano in cinque categorie: lo sconto commerciale che comprende lo sconto mercantile, quello distributivo e quello funzionale, lo sconto per quantità, lo sconto pronto cassa, per pagamenti al ritiro merce, lo sconto stagionale e l'abbuono sulle vendite.

La prima categoria di sconti, quelli commerciali, è la riduzione del prezzo di listino concessa ad un intermediario per permettergli di praticare determinate attività di commercializzazione e distribuzione dei prodotti, su una specifica area territoriale.

Questo per assicurare al produttore un radicamento territoriale che consente la penetrazione dei suoi prodotti presso i clienti di quell'area grazie, alle azioni di vendita (sell out) e marketing che il distributore attua.

Lo sconto quantità è invece praticato dai produttori per indurre i clienti all'acquisto di ingenti quantitativi dei prodotti offerti e nel caso di sconti cumulativi, per accrescere il tasso di fidelizzazione della clientela.

Lo sconto cassa ha due scopi, il primo ridurre il rischio connesso al credito del pagamento differito, il secondo per minimizzare le spese che sono conseguenti ai crediti a breve termine (pagamenti a 30/60/90 giorni) e alla loro riscossione (costo delle ricevute bancarie).

Lo sconto stagionale ha la funzione di ottimizzare le risorse che l'azienda mette in circolo, durante quei momenti nei quali la domanda langue (le catene alberghiere in bassa stagione o i viaggi incentive in grandi alberghi).

L'abbuono sulle vendite è infine utilizzato, in caso di permuta, per permettere al consumatore di orientarsi meglio prima di effettuare l'acquisto di un nuovo manufatto della stessa azienda.

Nel caso invece di un abbuono collegato ad una promozione di vendita, lo scopo al quale si punta è coinvolgere il distributore, al quale si chiede una compartecipazione all'attività che ha generato attrattività sul punto vendita, nel rispetto del budget stabilito e con lo scopo di "partneriarizzarlo".

In definitiva gli sconti sul mercato business hanno l'obiettivo di remunerare in modo adeguato i rivenditori o altri produttori, in relazione all'incremento di valore che essi aggiungono ai prodotti con il loro servizio, le loro tempistiche e la loro qualità.

La convenienza quindi diventa una funzione direttamente collegata al valore che si offre e l'azione sul

mercato business è prioritaria per tutte quelle imprese che non “trattano” direttamente con il consumatore finale.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it