

## **Propuesta: ELIMINAR EL DOBLE MARCAJE.**

La tienda de la Feixa aplica dos precios diferentes según los compradores sean socios (incluyendo beneficiarios) o resto del personal, con diferencias muy importantes en los precios.

Ejemplos según foto de la web:

- zanahorias a 2,08 o 2,44 euros (17% mas cara para no socios)
- judieta verde a 7,68 o 9,04 euros (18% mas cara para no socios)

**Propuesta:** Vender todos los productos con un único precio, dejando la posibilidad de realizar descuentos en caso de haber realizado un pedido previo.

### **JUSTIFICACIÓN:**

#### **MOTIVOS COMERCIALES:**

La diferencia de precio que se hace entre socios y no socios es muy importante, y transmite en mi opinión los siguientes mensajes y preguntas:

A los socios:

- Vale la pena ser socio, por la diferencia de precio de los productos.
- ¿Qué margen se aplica en la Feixa?
- ¿Me cobran bien cada vez que paso por caja?

A los no socios:

- Con lo caro que es todo, y encima yo pago mas, esto es una secta.
- Soy un pringado, porque pago mas que los otros.

#### **ETIQUETAJE:**

Las etiquetas de las estanterías serian mas claras.

#### **MOTIVOS ECONOMICOS:**

Costes de la aplicación del doble precio:

- Adaptación del software, coste que supongo que ya esta pagado.
- Introducción de los precios en el programa.
- Transcripción de los precios de venta en la pizarra.
- Errores en la aplicación de la tarifa a los socios.

Ventajas:

- Mayor facturación.

#### **CUANTIFICACIÓN**

Es difícil cuantificar los motivos comerciales y los costes, pero si que conocemos el “sobremargen a no socios” que nos ha supuesto: **226 euros mensuales**  $= (158.000 * 0,076 * 0,17 / 9)$

Ventas en los 9 primeros meses: 158.000 euros

Ventas al publico: 7,6 por ciento.

Exceso de margen; 17%