



Prijselasticiteit: relativiteit van de prijs

De kennis van de prijselasticiteit van de vraag kan u veel verder helpen tijdens onderhandelingen: moet u zich meegaand opstellen of kunt u zich juist hard opstellen? De prijselasticiteit van uw producten of diensten binnen uw geografisch gebied vertelt hier veel over. Bij het bekijken van het afnemersgedrag kunnen we de volgende factoren onderscheiden die de vraag naar een goed bepalen:

- Het behoeftepatroon van de consument. Hiermee bedoelen we wat een consument nodig heeft.
- De prijs van het product. Als de prijs van een product hoog is zullen, meestal, minder mensen het product kopen. Soms is het zo dat als je een product heel duur maakt het juist veel verkocht wordt. Het wordt dan gezien als een statussymbool. Bijvoorbeeld vroeger was er een bedrijf die hele dure pennen verkocht. Iedereen wilde zo'n pen hebben om te laten zien dat je uit een rijke familie komt. De directeur van het bedrijf bracht de prijs omlaag om zo meer producten te verkopen en dus meer omzet te draaien. Uiteindelijk is dat bedrijf bijna failliet gegaan. Niemand wilde meer zo'n goedkope pen die iedereen al had. Zo zie je dat de vraag vooral wordt bepaald door je emotie.
- De prijs van andere goederen. Als de concurrentie op een bepaald product heel hoog is, moet de consument kiezen. Ook dit wordt vooral bepaald door je emotie, maar ook door de prijs van de verschillende producten.
- Het besteedbare vermogen van de consument. Als je veel verdient koop je vanzelf meer en duurdere producten.

Hieronder vindt u meer informatie over de prijselasticiteit.

De prijs van een product en de vraag

Over het algemeen kan je zeggen dat de vraag stijgt als de prijs daalt, en andersom. Zoals je hierboven kon lezen is dat niet in alle gevallen zo.

Nu kijken we naar de prijs per categorie producten. Als bijvoorbeeld de appelsiensap flink in prijs daalt, neemt de vraag toe. Andere frisdranken zoals cola en 7-up worden door de afnemer ingeruild voor de goedkopere appelsiensap.

Een ander heel belangrijke factor is het besteedbare vermogen van de consument. Krijgt de beroepsbevolking er over het algemeen 2% salaris per jaar meer, stijgt de koopkracht. Simpelweg omdat de consument meer te besteden heeft. Een logische verandering aan de prijs is dat de prijs omhoog gaat. Dit gebeurt volledig omdat de producent meer winst wil maken. De grondstoffen van de producten zijn helemaal niet duurder geworden, de koopkracht gaat alleen vooruit.

De prijs hoeft niet altijd beslissend te zijn voor de vraag. Bij sommige producten blijft de vraag stabiel. Denk hierbij aan de benzineprijzen. Hoe duur de oliemaatschappijen de prijzen aan de pomp ook maken, de vraag neemt niet af. Zelfs als de olieprijs stevig kelderen blijft de prijs aan de pomp stabiel.

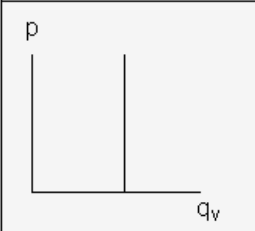
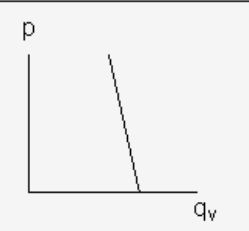
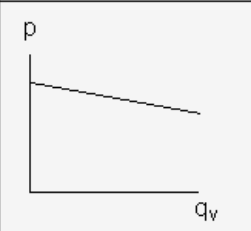
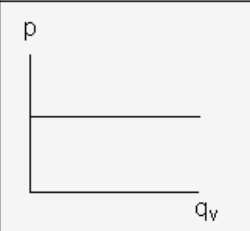
Prijselasticiteit

Hoe prijsgevoelig een product is kom je te weten door de **prijselasticiteit** van de vraag uit te rekenen. De prijselasticiteit van de vraag geeft aan hoe en in welke mate de vraag reageert op de prijsverandering. Je kunt de prijselasticiteit als volgt berekenen:

Pe (prijselasticiteit van de vraag) =

- $(\text{Prijs nieuw} - \text{prijs oud}) / \text{prijs oud} \text{ keer } 100$. Zoveel procent is de prijs gestegen of juist gedaald.
- $(\text{vraag nieuw} - \text{vraag oud}) / \text{vraag oud} \text{ keer } 100$. Zoveel procent is de vraag gestegen of juist gedaald.
- $\% \text{ verandering van de vraag} / \% \text{ verandering van de prijs} = \text{de prijselasticiteit!}$

Bij een elasticiteit staat de oorzaak (de actie) altijd in de noemer en het gevolg (de reactie) in de teller.

| $E_v = \frac{\% \text{ hoeveelheidsverandering}}{\% \text{ prijsverandering}} = \frac{\Delta q / q_1}{\Delta p / p_1} = \frac{\Delta q}{\Delta p} \times \frac{p_1}{q_1}$ | | | |
|---|---|--|---|
| volkomen inelastische vraag | inelastische vraag (primaire goederen) | elastische vraag (luke goederen) | volkomen elastische vraag |
| $E_v = 0$ | $ E_v < 1$ | $ E_v > 1$ | $E_v = \infty$ |
|  |  |  |  |

(N.B. Bij berekening elasticiteiten staat de oorzaak in de noemer en het gevolg in de teller: gevolg/oorzaak)

Bij **elasticiteiten** moet je het teken (- of +) goed onderscheiden. Het plus of het min teken zegt iets over het verband tussen oorzaak en gevolg.

Salesdoctors

- Het minteken in de prijselasticiteit laat een negatief (tegengesteld) verband zien. Als de prijs stijgt, daalt de vraag, en als de prijs daalt, stijgt de vraag.
- Het plusteken in de prijselasticiteit laat een positief verband zien. Als de prijs stijgt, stijgt de vraag, en als de prijs daalt, daalt de vraag. Het plusteken komt maar zelden voor.

Naast het teken is het getal van groot belang. Aan het getal kan je zien of de verandering sterk of zwak is. Bij een sterke verandering is het cijfer groter dan 1. Bij een zwakke verandering is het cijfer kleiner dan 1.