

Tarification

Introduction :

L'entreprise maintient un engagement constant à fournir à ses clients des produits de haute qualité à des prix équitables et transparents. Cette politique de tarification décrit l'approche de fixation des prix des produits, basée sur le coût réel de production et la valeur perçue sur le marché.

Tarification basée sur les coûts : ajouter le contexte lié aux coûts.

Le prix de chaque produit est déterminé en calculant les coûts totaux de production, englobant les dépenses directes et indirectes telles que les matériaux, la main-d'œuvre, les frais généraux et autres coûts. Une marge de profit raisonnable est ensuite ajoutée pour couvrir les frais d'exploitation et assurer un retour sur investissement.

Cette approche garantit que le prix de chaque produit est directement proportionnel à son coût de production. On considère que cette méthodologie favorise la transparence et l'intégrité dans la tarification en reflétant avec précision la valeur du produit et les efforts nécessaires à sa création.

Tarification basée sur la valeur :

En plus de la tarification basée sur les coûts, la valeur que le produit offre aux clients est également prise en compte. Des facteurs tels que la qualité, les performances, les caractéristiques, les avantages et la concurrence sur le marché influencent la décision de fixation des prix.

Si le produit possède des caractéristiques uniques ou une qualité supérieure par rapport à la concurrence, il peut être tarifé à un prix premium pour refléter la valeur ajoutée qu'il offre. À l'inverse, si le produit est similaire à d'autres sur le marché, il peut être tarifé à un prix plus bas pour refléter sa juste valeur.

Réductions et promotions :

À certaines occasions, des réductions ou des promotions peuvent être offertes en fonction du volume ou d'autres facteurs. Cependant, ces réductions s'appliquent en plus du prix basé sur les coûts et n'affectent pas la politique de tarification sous-jacente.

Ajustements :

La tarification peut être périodiquement ajustée pour refléter les changements dans la structure des coûts et la valeur perçue des produits sur le marché. Cependant, ces ajustements sont uniquement basés sur les changements de coûts et la valeur offerte par les produits. Ils ne sont pas dictés par les tendances du marché ou les pressions concurrentielles.

Critères d'évaluation

Le processus d'évaluation prendra en compte trois attributs essentiels du produit, décrits ci-dessous :

Valeur : Ce critère évalue la valeur globale du produit en tenant compte de son prix, de ses avantages et de sa qualité. Des facteurs tels que l'accessibilité, la valeur perçue par rapport à l'argent dépensé et l'efficacité du produit seront pris en considération.

Composition en cannabinoïdes : L'évaluation se concentrera sur la gamme de THC, CBD et/ou de cannabinoïdes rares présents dans le produit. La proximité et l'équilibre de ces composés seront évalués pour déterminer leur contribution aux effets escomptés du produit et à ses avantages potentiels.

Position dans le portefeuille : La position du produit dans le portefeuille sera évaluée en fonction de plusieurs facteurs clés :

a. Association avec le produit : La classification du produit en tant que Sativa, Hybride ou Indica sera prise en compte pour évaluer son alignement avec les préférences spécifiques des consommateurs et les demandes du marché.

b. Innovation : Le niveau d'innovation démontré par le produit, y compris les formulations uniques, les méthodes de distribution ou autres caractéristiques distinctives, sera évalué. Ce critère vise à identifier les produits qui introduisent des éléments nouveaux ou révolutionnaires sur le marché.

c. Écart/Nécessité dans le portefeuille : L'évaluation prendra également en compte si le produit comble un écart ou répond à un besoin spécifique au sein du portefeuille. Cette évaluation garantit que la gamme de produits globale est complète, diversifiée et capable de répondre à un large éventail de besoins des consommateurs.

Quantité initiale de chargement

Cannabis NB et les fournisseurs collaboreront pour déterminer les quantités initiales de chargement pour les produits sélectionnés. La détermination des quantités de chargement prendra en compte divers facteurs, notamment :

1. Disponibilité des produits auprès du fournisseur.
2. Prévisions de ventes basées sur les données historiques de produits similaires sur le marché.
3. Coût d'acquisition des produits.
4. Exigences spécifiques à la demande de la catégorie.

En travaillant ensemble, Cannabis NB et les fournisseurs visent à établir des quantités de chargement appropriées et optimales pour l'approvisionnement initial en produits.