

# די אונטערשטע שורה



מען זיך עס לייכט פאַרגינען צו קויפן. ער האָט אַרויסגעברענגט אַז כאַטש עס זענען דאָ ביליגערע ווינען, איז די ווערד פון 'באַראָן הערצאָג' אַסאָך מער, און אַלס רעזולטאַט איז דאָס אַ גוטע מציאה פאַרן קאַסטומער.

ס'פעלט נישט אויס צו זיין אַ מומחה אין וויין צו פאַרשטיין וויאַזוי עס אַרבעט דער QPR קוואַליטעט-פרייז פאַרגלייך. עס שפילט אַ קריטישע ראָלע ווען עס קומט צו באַשטימען אַ פרייז אויף אַ פראָדוקט און וויאַזוי עס אַרויסצושטעלן פאַרן קונה.

דער אויסגערופענער מאַרקעטינג עקספערט טשאַק מ'קעי איז מסביר דעם חילוק ווי עס קלאַפט אויס ווען אַ פירמע האָט אַ באַשטימטע קוואַליטעט-פרייז פאַרגלייך. צום ביישפּיל, פון אַלע אַנדערע היינטיגע געשעפטן לייגט "וואַלמאַרט" צו דאָס ווייניגסטע פּראָצענט צו די פרייז פון זאַכן וואָס זיי פאַרקויפן. דערפאַר זענען זייערע פראָדוקטן דאָס ביליגסטע וואָס מעגליך, און זיי ווערן טאַקע באַטראַכט אַזוי: פשוט, איינפאַך, און ביליג. "טאַרגעט," פון די אַנדערע זייט, איז אַהערגעשטעלט אַלס עטוואָס מער עלעגאַנט און "בעסער." טאַרגעט'ס רעקלאַמעס, פראָדוקטן, און אפילו דער אויסשטעל פון זייערע געשעפטן געבן אַ מער אַהערגעשטעלטע סאַפּיסיטיקירטע געפיל פאַר די קאַסטומערס.

צוליב דעם וואָס טאַרגעט שטעלט זיך אַהער אַלס אַ בעסערע געשעפט, קענען זיי רעכענען מער פאַר דעם זעלבן בעזים שטעקן וואָס וואַלמאַרט פאַרקויפט – און וואָס איז גאַנץ מעגליך פראָדוצירט געוואָרן אינעם זעלבן פאַבריק ווי וואַלמאַרט'ס. טאַרגעט האָט אַ העכערע קוואַליטעט-פרייז פאַרגלייך, דערפאַר ערלויבן זיי זיך צו העכערן די פרייז אַ טראָפּ – און די קליענטן וועלן גערן, מיט'ן גרעסטן פאַרגעניגן, צוצאָלן די פאַר צענט פאַר אַ מכלומר'שטע "בעסערע" פראָדוקט.

## וויפיל איז עס ווערד?

איין צופרי האָבן איך זיך צוגעהערט אויפ'ן טעלעפאָן צו אַן אינטערוויו מיט די צוויי באַרימטע וויין מומחים, מר. מאָטי הערצאָג און מר. בוקסבוים פון קדם.



ס'איז געווען גאַנץ אינטערעסאַנט ווי זיי האָבן אויסגעשמעקט די מעלות פון געוויסע סאָרט וויין; אָבער וואָס האָט באמת געצויגן מיין אינטערעסע איז געווען די טעמע פון קדם'ס "קוואַליטעט-פרייז פאַרגלייך." Quality-Price Ratio, אָדער QPR אין קורצן, איז אַן אויסדרוק וואָס ווערט גענוצט צו שילדערן די ווערד פון אַ פראָדוקט אין פאַרגלייך צו דער פרייז וויפיל ס'קאָסט.

דורכאויס דעם געשפרעך האָט מר. הערצאָג ערקלערט אַז קדם'ס 'באַראָן הערצאָג' ווערט געשאַצט אַלס אַ וויין

### די אונטערשטע שורה:

**ס'איז נישט קיין חילוק צי דיין פירמע פאַרקויפט אַ פראָדוקט אָדער סערוויס, געדענק די QPR קוואַליטעט-פרייז פאַרגלייך. מאַך דייע קליענטן שפירן ווי זיי באַקומען די פולע ווערד פאַר זייער געלט**