

☐☐ Casele si masinile se vand cu preturi maxim duble fata de costurile de productie, in timp ce la [iPhone](#) 5, raportul depaseste 3/1. De ce "prinde" atat de bine produsul lui [Apple](#)
- pentru ca avem nevoie de el, sau pentru ca e cool si trendy?

Costul de productie al celui mai scump model [iPhone](#) 5, cel cu memorie interna de 64 GB, este de [numai 230 de dolari](#), in timp ce pretul de vanzare fara abonament ajunge la 849 de dolari in Statele Unite. In Romania, acelasi produs va putea fi cumparat cu 4.299 lei (1.223 de dolari la cursul de azi), potrivit site-ului de specialitate [iPhone5pret.com](#)

. O suma peste puterea medie de cumparare. Desigur, operatorii de telefonie mobila vor comercializa gadget-ul la pachet cu abonamentul, facandu-l astfel mai ieftin.

Cert este ca, in comparatie cu alte produse de pe piata, smartphone-ul isi creste binisor pretul din momentul cand iese pe poarta fabricii si pana ajunge in magazin. Iar [Apple](#) nu se poate plange ca nu are vanzare. Fara indoiala, costurile de cercetare-dezvoltare trebuie si ele acoperite (acestea fiind existente insa, la orice produs fabricat de pe piata), insa fara o cerere foarte mare, pretul nu ar fi atat de ridicat.

Toata lumea vrea telefoane inteligente

Numai in tara noastra, una dintre cele mai sarace din UE, la o populatie de 19 milioane de locuitori, exista 2,5 milioane de telefoane inteligente, numar ce se va tripla pana in 2015, dupa cum estimeaza expertul Dan Virtopeanu, citat de [Mediafax](#). Daca ne referim la o piata mult mai dezvoltata, cea din SUA, vom observa un numar de peste 100 milioane de smartphone-uri

la o populatie de 314 milioane locuitori,

[potrivit unui raport al firmei de profil](#)

comScore. Mai mult, dintre detinatorii americani de mobile, peste 50% folosesc un telefon inteligent, se arata intr-un studiu efectuat de compania de cercetare Nielsen si publicat de [engadget.com](#)

Febra cumparaturilor din IT&C

De ce aceasta "febra a cumparaturilor" in IT&C? Avem cu adevarat nevoie de terminale de ultima generatie, pentru ca acelea mai vechi nu mai corespund din punct de vedere tehnic, sau un marketing foarte bine pus la punct ne convinge sa ne inscriem in trend? Tot in SUA, patria lui Bill Gates si implicit a gadget-urilor, gasim un posibil raspuns. Actorul de comedie Jimmy Kimmel a facut un experiment inedit cu noul iPhone 5. Cum doar putina lume a vazut noul telefon, a incercat sa vada ce cred americanii de rand despre noul smartphone de la Apple, informeaza [gadgetreport.ro](#)

DailyBusiness Video: Americani pacaliti cu iPhone 5

Numai ca, in loc de iPhone 5, le-a prezentat un banal deja telefon iPhone 4. Reactiile trecatorilor reflecta cat de "cunoscatori" sunt americanii in materie de tehnologie. Unii au spus ca ecranul lui "iPhone 5" arata mult mai bine decat la telefoanele precedente, altii, cantarindu-l in maini, au sesizat ca este mult mai usor. Au fost si cativa utilizatori care au "vazut" si ecranul mai mare al noului produs. Reclama este sufeltul comertului, zice o veche vorba romaneasca, sau intr-o varianta moderna, marketingul face toti banii.

Dar ce inseamna marketing?

Marketingul genial al scobitorilor

In secolul 19, putini s-ar fi gandit sa produca si sa vanda scobitori la scara industrială. Unui american (tot american!), pe numele lui Charles Forster, i-a dat insa prin cap ideea. A produs. Dar cum sa le valorifice? Probabil ca pe vremea aceea, oamenii se scobeau in dinti cu betisoare rupte din copaci. De ce sa dea banii pe niste mici bucati de lemn? "Marketingul genial care ne-a oferit scobitorile" este relatat, savuros, de [Slate.com](#).

Forster a intampinat mari dificultati la inceput, cu ideea lui. Comerciantii ii refuzau marfa.

Atunci, a gasit si strategia necesara. A platit niste tineri sa colinde magazinele si sa intrebe "aveti scobitori?" Si sa se arate dezamagiti la un raspuns negativ. Apoi, aceeasi tineri, pe banii lui Forster, mergeau in restaurante de lux si cereau scobitori. Cand chelnerii spuneau ca nu au, "clientii" faceau niste mutre dezolate, "cum adica, un restaurant cu pretentii... dar se poate?" **Fi te de epoca**

Scriitorul Mark Twain povesteste, in "Viata pe Mississippi", ca in America acelor timpuri, "baietii de baieti" tineau in coltul gurii o scobitoare. Asa cum mai tarziu, in Romania anilor '70 din secolul trecut, de exemplu, "smecherii de bulevard" purtau la vedere, abia iesit din buzunarul de la piept al camasii, un pachet de tigari straine.

Aventura de inceput a betisoarelor destinate igienei bucale a avut happy-end. Ca sa nu se faca de rusine, proprietarii de carciumi si magazine au dat navala sa cumpere marfa lui Charles Forster. Omul care a reusit sa induca in mentalul colectiv ca e trendy, e cool, sa folosesti scobitori. Astazi, e trendy si cool sa ai un iPhone 5.

** sursa :dailybusiness.r