

# ПЛАН МАРКЕТИНГА. ЦЕНА





**Цель:** Научиться составлять свой маркетинговый план по ценообразованию для выбранного продукта/услуги



# Цена

**Цена** – фундаментальная экономическая категория, обозначающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу продукта/услуги



Корпорация  
МСП

# Как определить стоимость продукта/услуги?

- предварительно произвести калькуляцию продукта или услуги
- определить сколько за это готовы заплатить Ваши потенциальные покупатели
- провести сравнительный анализ цен на подобный продукт или услугу на рынке



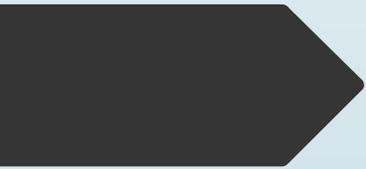


# Принципы ценообразования

- цена должна покрыть все затраты на производство продукта или услуги и принести достаточную прибыль
- цена должна быть доступна целевому покупателю
- цена должна быть конкурентоспособной



# СКОЛЬКО СТОИТ ПИРОЖОК?



# Методы ценообразования

- Затратные
  - Расходы + Прибыль = Цена
- Ориентированные на спрос
- Ориентированные на конкурентов
- Ориентированные на поступление нового продукта/услуги на рынке (снятие сливок)



# Пример маркетингового плана. Цена

## Туристическое агентство «Инногид»

### Маркетинговый план. Цена

**ПРОДУКТ/УСЛУГА:** групповая экскурсия

Общая стоимость расходов на 1 единицу продукта/  
услуги, с учетом прямых и косвенных затрат 500 руб./чел.

Сколько готовы заплатить потребители 1200 руб./чел.

Цены конкурентов Конкуренты в сегменте отсутствуют

Моя цена 1500 руб.

Причины установления этой цены

Установленная цена соответствует покупательской способности потенциальных  
клиентов и выгодна предприятию в связи с невысокой себестоимостью

Скидки будут предоставляться для следующих  
групп потребителей для больших делегаций

Кредит для определенной категории клиентов Не предоставляется

Основания для предоставления кредита Не предоставляется

# Пример маркетингового плана. Цена

«Мебель-Люкс»

**Маркетинговый план. Цена**

<b>ПРОДУКТ/УСЛУГА: шкафы-купе</b>	
Общая стоимость расходов на 1 единицу продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	в среднем 42 000 руб.
Сколько готовы заплатить потребители	80 000 – 90 000 руб.
Цены конкурентов	82 000 – 98 000 руб.
Моя цена	85 000 руб.
Причины установления этой цены	
<i>Установленная цена соответствуют запросам потенциальных покупателей и конкурентоспособна по сравнению с ценами других производителей</i>	
Скидки будут предоставляться для следующих групп потребителей	При покупке кухонного гарнитура предоставляется скидка 15 % на покупку шкафа-купе
Кредит для определенной категории клиентов	Не предоставляется
Основания для предоставления кредита	Не предоставляется

# Маркетинговый план. Цена

Продукт/услуга:
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат
Сколько готовы заплатить потребители
Цены конкурентов
Моя цена
Причины установления этой цены
Скидки будут предоставляться для следующих групп потребителей
Кредит для определенной категории клиентов
Основания для предоставления кредита

**Цель:** Научиться составлять свой маркетинговый план по ценообразованию для выбранного продукта/услуги

