

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

ФОНД
ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

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



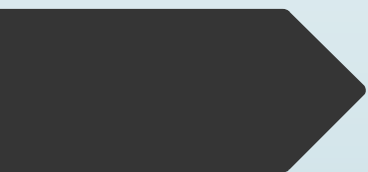


Принципы ценообразования

- 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

ПРОДУКТ/УСЛУГА: шкафы-купе	
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

