

ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА



РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ:

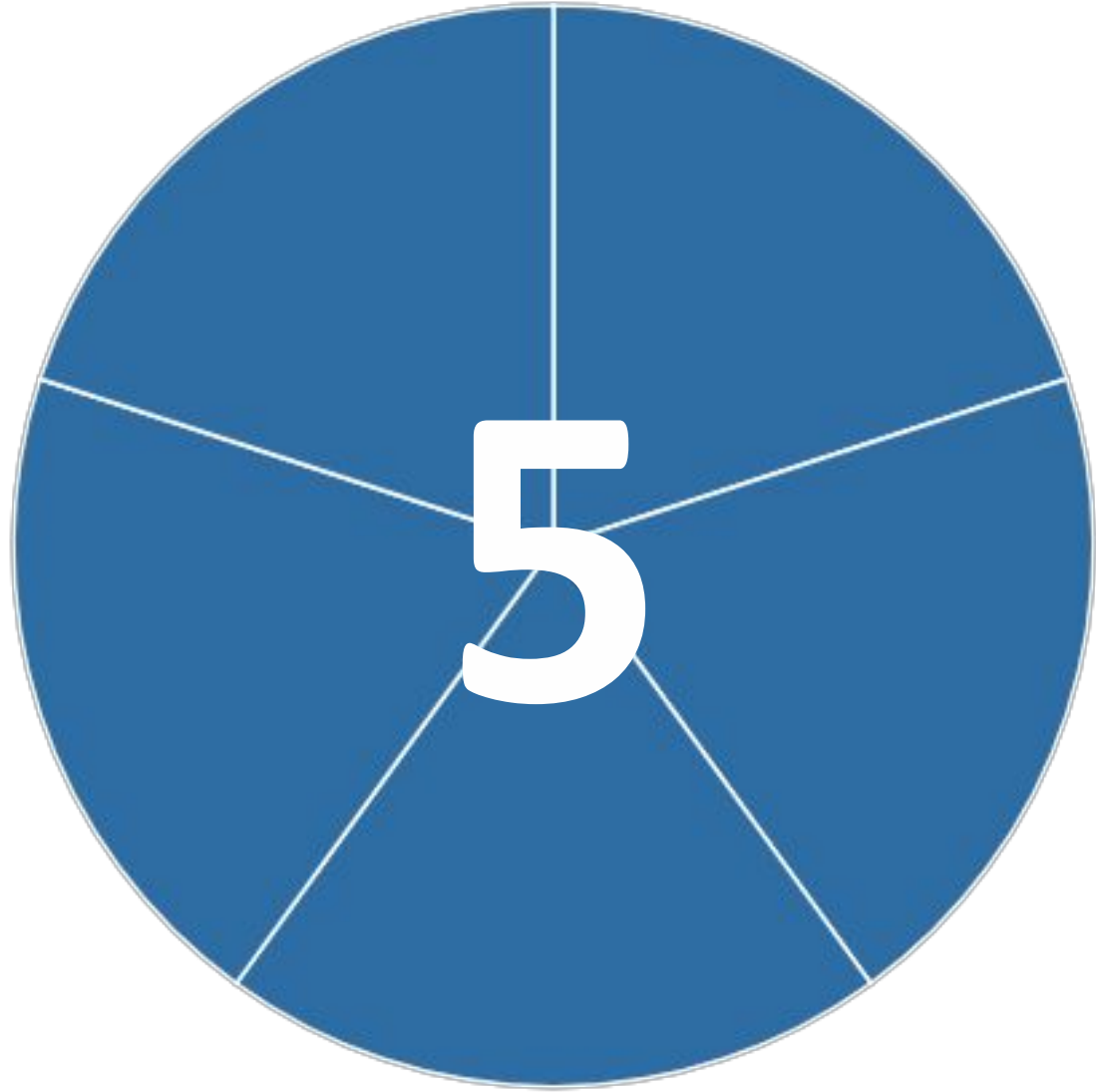
**Петров
Дмитрий**

**Федотова
Алина**

ГИБРИДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Включает в себя наиболее эффективные
приемы продаж в конкретной сфере





ЦЕЛ Ь

изучение процесса дифференциации как стратегии позиционирования продукта на рынке



ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

ТОВАРА

Товар А | Товар Б

✓	✗
✓	✗
✗	✓
✓	✗
✓	✗
✓	✗



ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ТОВАР



V двигателя – 1,8
Мощность – 150 л/с
КПП – Автомат



V двигателя – 1,5
Мощность – 116 л/с
КПП – Механика

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ТОВАР



Тип кузова: седан



Тип кузова: хэтчбэк

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ТОВАР

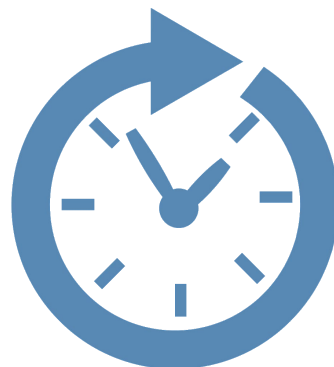


AUDI



VOLKSWAGEN

ФАКТОРЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ



СИСТЕМА ПРИЧИН

МНОГООБРАЗИЕ ЗАПРОСОВ

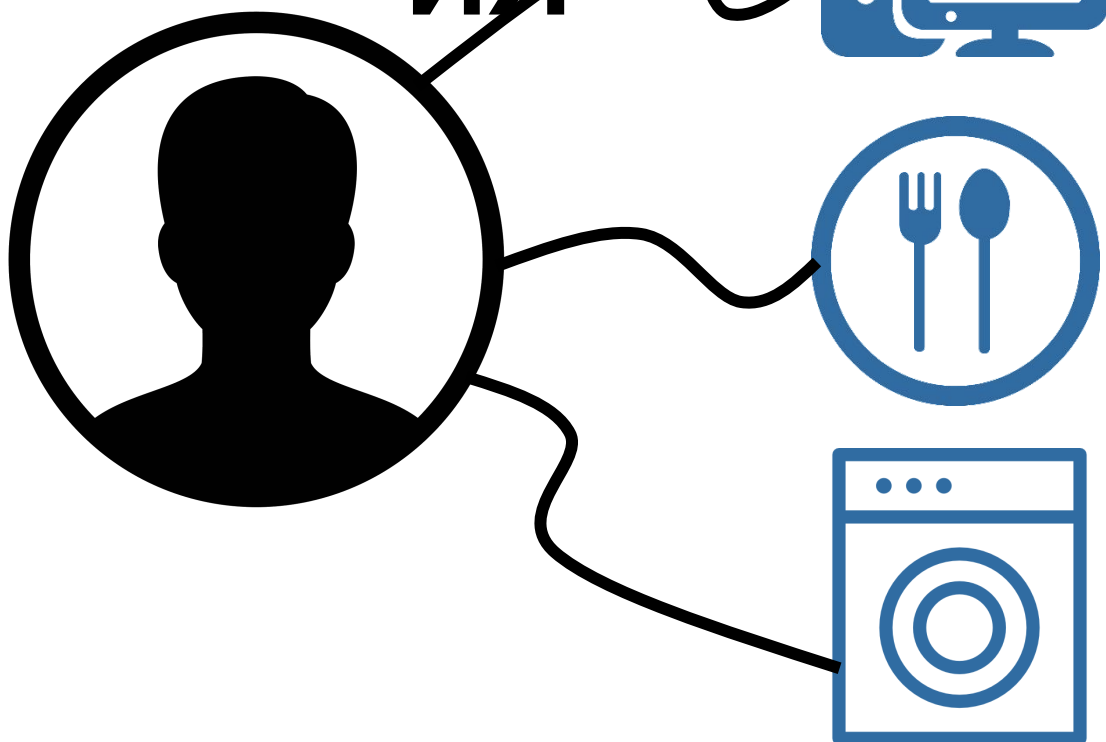
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
ИЗМЕНЧИВОСТЬ

ЗАПРОСОВ
ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ВОЗМОЖНОСТИ РЫНКА

СТРЕМЛЕНИЕ ЗАВЛАДЕТЬ
РЫНКОМ

ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ



ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ



Горизонтальная

Различие характеристик товара, удовлетворяющих разные вкусы

Выбор потребителя определяется приверженностью к той или иной марке

Конкурентоспособность в наибольшей степени зависит от соответствия предпочтениям потенциальных клиентов

Рост платежеспособного спроса ведет к увеличению разнообразия вкусов и предпочтений; к входу на рынок новых фирм. (снижается концентрация продавцов)

Снижение платежеспособного спроса ведет к уменьшению числа продавцов на рынке

Вертикальная

Различие характеристик товара, удовлетворяющих одинаковые вкусы

Выбор потребителя определяется с учетом уровня дохода и платежеспособного спроса на товар

Конкурентоспособность в наибольшей степени зависит от уровня цены товара

Рост платежеспособного спроса ведет к замене низкокачественных товаров высококачественными. Концентрация увеличивается.

Снижение платежеспособного спроса ведет к замене высококачественных товаров низкокачественными.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТОВАРА

СОКРАЩАЕТ ПРЯМУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

ЗАТРУДНЯЕТ СРАВНЕНИЕ ПРОДУКТОВ

**ПОЗВОЛЯЕТ СТАТЬ МИНИ-
МОНОПОЛИСТОМ**



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

