

Выбор ценовой политики для компании Standard Machine

Выполнили:
Белоглазова Ю.,
Безнощук Б.
Группа ДС-01 МЭ

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 1

Цена – 407000\$

Исключительно для компании Occidental Standard Company выпустит дополнительную модифицированную модель 1052X с изменениями в цвете контрольной панели, некоторыми другими косметическими изменениями, а также немного снизит мощность двигателя

Преимущества

- Новая модель 1052X вследствие косметических изменений не будет ассоциироваться у наших покупателей с основной ассортиментной линией

- Немного снижается себестоимость оборудования за счет нового двигателя с меньшей мощностью

- Не потеряем крупный заказ у Occidental

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 1

Цена – 407000\$

Исключительно для компании Occidental Standard Company выпустит дополнительную модифицированную модель 1052X с изменениями в цвете контрольной панели, некоторыми другими косметическими изменениями, а также немного снизит мощность двигателя

Недостатки

- Ценовая дискриминация может вызвать недовольство со стороны других покупателей

- Необходимость в сокращении расходов для того, чтобы сохранить прежний уровень прибыли

- Меньшая мощность двигателя может не удовлетворять в последствии запросы новых заводов Occidental

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 2

Цена – 407000\$

Снижение послепродажного обслуживания модели 1052: исключение однонедельного обучения операторов; снижение времени, проводимого работниками Standard Company на заводах, после установки оборудования; снижение бесплатного шестимесячного периода послепродажного обслуживания до двух месяцев

Преимущества

- Значительное снижение себестоимости
- Отсутствие ценовой дискриминации

- Возможность получения дополнительной прибыли по послепродажному обслуживанию

- Не потеряем крупный заказ у Occidental

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 2

Цена – 407000\$

Снижение послепродажного обслуживания модели 1052: исключение однонедельного обучения операторов; снижение времени, проводимого работниками Standard Company на заводах, после установки оборудования; снижение бесплатного шестимесячного периода послепродажного обслуживания до двух месяцев

Недостатки

- Может испортиться репутация компании на рынке

- Конкуренты могут предлагать более выгодное послепродажное обслуживание по такой же, либо меньшей цене

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 3

Цена – 407000\$

Комбинирование первого и второго вариантов: снижение затрат на послепродажное обслуживание проводится только для модифицированной модели 1052X, доступной всем клиентам

Преимущества

- Значительное снижение себестоимости
- Отсутствие ценовой дискриминации

- Возможность получения дополнительной прибыли по послепродажному обслуживанию

- Не потеряем крупный заказ у Occidental

Оценка предложений Скотта Палмера

Вариант 3

Цена – 407000\$

Комбинирование первого и второго вариантов: снижение затрат на послепродажное обслуживание проводится только для модифицированной модели 1052X, доступной всем клиентам

Недостатки

- Может испортиться репутация компании на рынке
- Остальные клиенты могут начать покупать модель 1052X, что снизит прибыль
- Конкуренты могут предлагать более выгодное послепродажное обслуживание по такой же, либо меньшей цене

Сравнение предложений Скотта

Критерий	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Репутация компании (качество услуг)	Останется на том же уровне	Понизится	Понизится
Себестоимость	Незначительна о может понизиться	Значительно понизится	Значительно понизится
Наличие ценовой дискриминации	Есть	Нет	Нет
Возможность получения доп прибыли (послепродажное обслуживание)	Нет	Есть	Есть
Необходимость в сокращении имеющихся	Есть	Нет	Нет

Сравнение предложений Скотта

Критерий	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Удовлетворенность покупателя Occidental	Невысокая	Выше	Невысокая
Возможность конкуренции	Низкая	Высокая	Низкая

Сравнение в баллах

0 – отрицательная оценка
1 – положительная оценка

Всего баллов по каждому варианту	2	5	5
----------------------------------	---	---	---

Оценка варианта оставить текущую ценовую политику

Преимущества

- Не ухудшится репутация компании
- Нет необходимости уменьшать расходы
- Отсутствие ценовой дискриминации
- Компания сохранит свои конкурентные преимущества

Недостатки

- Потеря крупного заказа у компании Occidental

Вывод

- Следует сохранить ценовую политику фиксированных цен, потому что это позволит

- Качество продукции и обслуживания

- Основное конкурентное преимущество компании на рынке

- Клиентов, которые ценят существующее обслуживание и качество продукции

- Сохранение существующей ценовой политики сохранит репутацию **УСПЕШНОЙ** компании, не идущей на поводу у каждого клиента