

MARKETING

MARKETING



ХИМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- ◎ Производитель химической продукции, которая используется в основном для упаковки пищевых полуфабрикатов, обратился к Вам за помощью. Несмотря на тот факт, что доля рынка компании выросла, было замечено уменьшение прибыли. Вы должны разобраться в причинах.

Развиваем мысли:

- ◎ - Используем шаблон прибыльности. Рассмотрите факторы, которые могут повлиять на доходы. Проведите анализ 4Р и 4С.

Более глубокий анализ:

- - Было ли у компании за последние два года значительное увеличение расходов, постоянных или переменных? – Нет, расходы оставались стабильными.
- - Было ли увеличение объема производства? – Да, немного выше, чем в среднем по отрасли.
- - Что на счет конкуренции? Возможно новые компании вышли на рынок? – Конкуренция ослабла, некоторые компании ушли с рынка.
- - Почему они ушли? – Они несли убытки. Они поняли, что рынок пересыщен и решили уйти из отрасли.
- - В целом по отрасли продажи упали? – Да, последние несколько лет рынок сужается. Спрос на данную продукцию постепенно падает.
- - Был выпущен товар-заменитель? – Нет. Полуфабрикаты стали менее популярны среди потребителей. Люди предпочитают свежую пищу.
- - Что на счет производителей продуктов питания? У них было падение продаж? – Да, это произошло по всей отрасли.
- - Они снижали цены чтобы сохранить спрос? – Да, снижали. Плюс ко всему, они провели переговоры с поставщиками сырья о снижении цен на сырье.
- - Итак, наша компания была вынуждена снизить цены? – Да, компания увеличила долю рынка, но только за счет того, что некоторые конкуренты ушли с рынка. Чтобы сохранить покупателей – нужно понизить цены.
- - Но наши расходы остались на прежнем уровне? – Да.

Ответы:

- ◎ - Наблюдается спад в целом по отрасли. Чтобы оставаться конкурентоспособной, компания вынуждена снижать цены. Доля рынка была завоевана благодаря тому, что некоторые компании ушли рынка.
- ◎ - Продажи выросли лишь незначительно.
- ◎ - Снижение цены привело к падению прибыли, не смотря на повышение доли рынка.
- ◎ - Маржа от продажи снизилась.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- ◎ - Попробуйте найти пути снижения затрат. Если цена – единственный рычаг, воздействующий на конкурентоспособность, - расходы должны быть снижены.
- ◎ - Вступите в сговор с конкурентами, чтобы покупатели продукции имели меньшее воздействие на цену.
- ◎ - Диверсифицируйте производство, начните производить продукцию, которая более востребована.

