

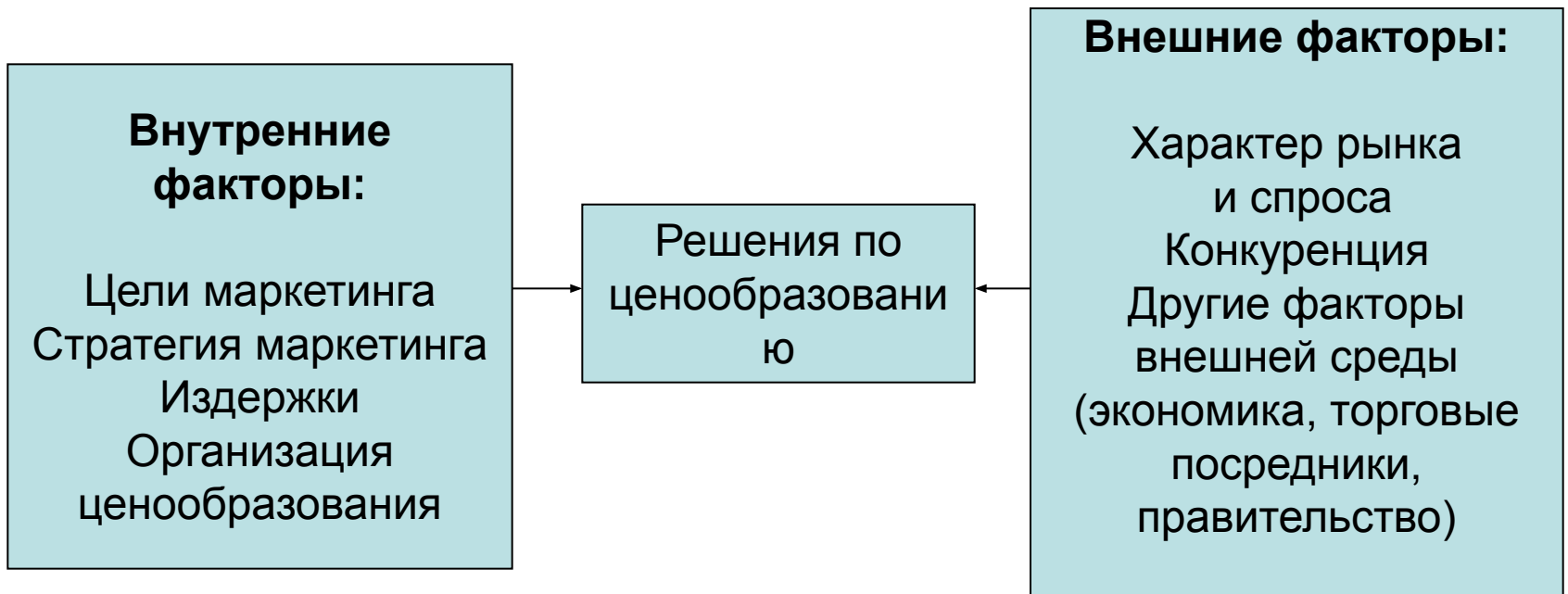
# РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ ПО ЦЕНАМ

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

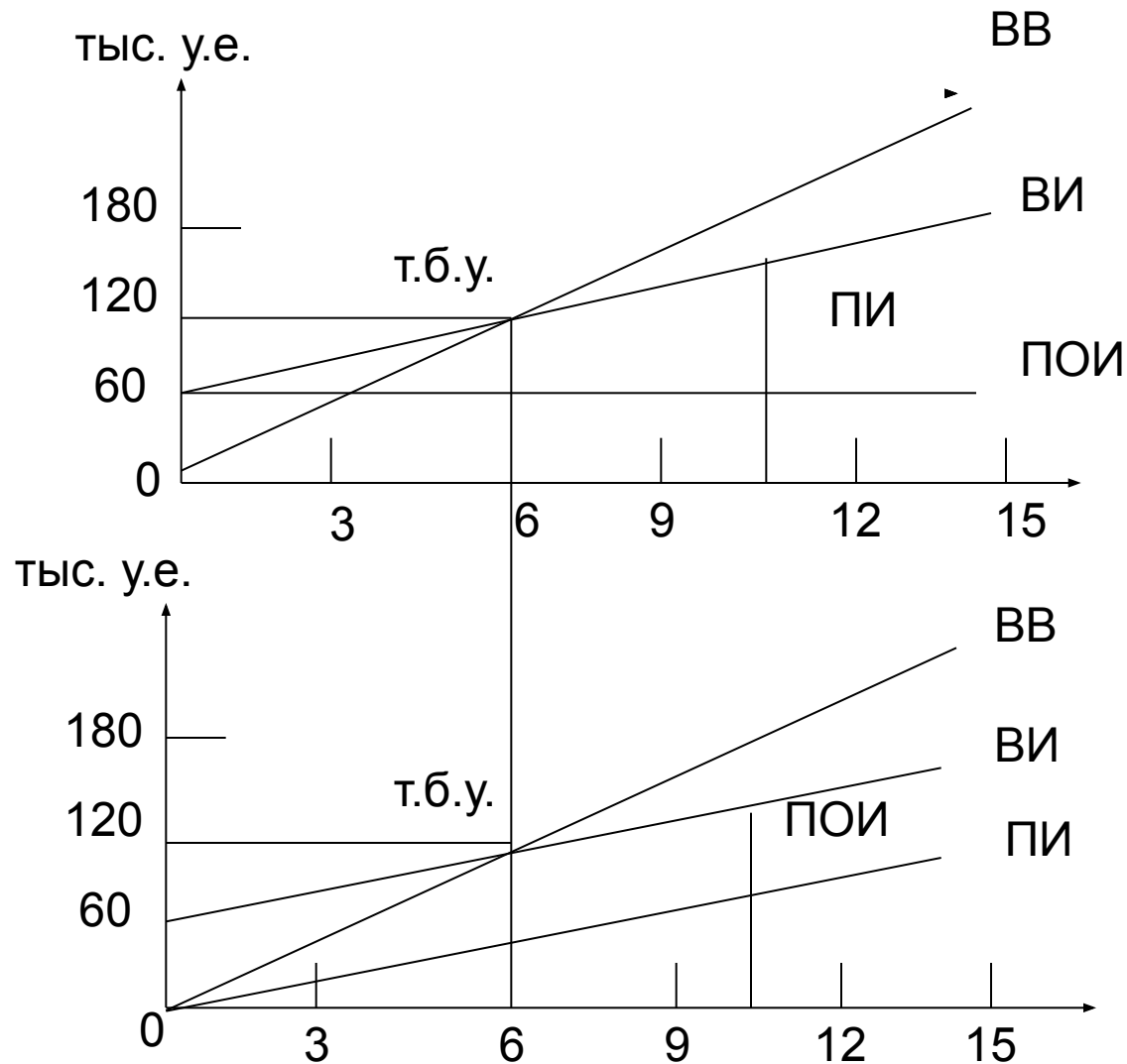
# ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ



# ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

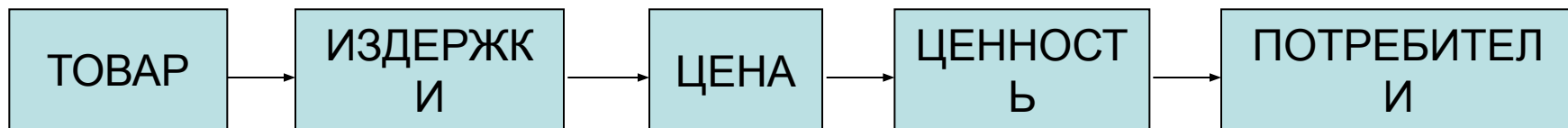
- ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД ИЛИ ПОДХОД, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ (**МЕТОДЫ «СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ ПЛЮС ПРИБЫЛЬ», АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ ПРИБЫЛИ**)
- ПОДХОД, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА ОТНОШЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ К ТОВАРУ (**МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ВОСПРИНИМАЕМОЙ ЦЕННОСТИ ТОВАРА**)
- ПОДХОД, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА КОНКУРЕНЦИЮ (**МЕТОДЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ НА ОСНОВЕ УРОВНЯ ТЕКУЩИХ ЦЕН И НА ОСНОВЕ ЗАКРЫТЫХ ТОРГОВ**)

# БУХГАЛТЕРСКАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ, ВЫРУЧКИ И ПРИБЫЛИ

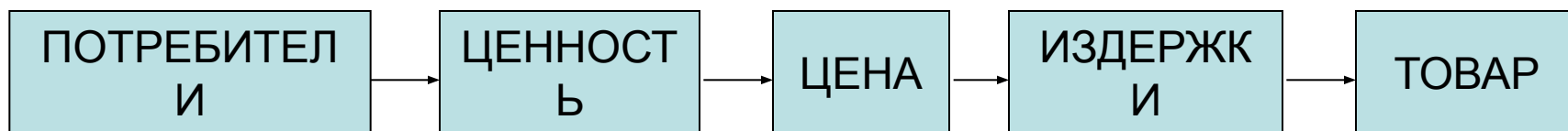


# ОТЛИЧИЕ ПОДХОДА К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ ТОВАРА ОТ ПОДХОДА НА ОСНОВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ

- ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ



## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ



# УСТАНОВЛЕНЕ ЦЕН НА ОСНОВЕ ЗАКРЫТЫХ ТОРГОВ

- ВОЗДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕН  
НА ОЖИДАЕМУЮ ПРИБЫЛЬ

Цена заявки (тыс.руб)	Расчетная прибыль (тыс.руб)	Предполагаемая вероятность выигрыша в конкурсе	Ожидаемая прибыль
(1)	(2)	(3)	(2 x 3)
9500	100	0,81	81
10000	600	0,36	216
10500	1100	0,09	99
11000	1600	0,01	16

# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

- СТРАТЕГИИ УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕН НА НОВЫЕ ТОВАРЫ
- СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ
- СТРАТЕГИИ КОРРЕКТИРОВКИ ЦЕН
- СТРАТЕГИИ ИНИЦИАТИВЫ ИЛИ ОТВЕТА НА ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН

# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НОВЫЕ ТОВАРЫ-ИМИТАТОРЫ

		Цена	
		Высокая	Низкая
Качество	Высокое	Стратегия премиальных наценок	Стратегия повышенной ценностной значимости
	Низкое	Стратегия завышенной цены	Стратегия экономии



# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НОВЫЕ, ЗАЩИЩЕННЫЕ ПАТЕНТАМИ ТОВАРЫ

- Стратегия снятия сливок – это установление высокой первоначальной цены на новый товар, чтобы постепенно получить максимальный доход со всех сегментов рынка, готовых заплатить высокую цену.
- Это обеспечит компании меньший объем продаж при большем доходе с каждой продажи.
  
- Стратегия прочного внедрения на рынок или проникновения на рынок – это установление низкой цены на новый товар с целью привлечения большого количества покупателей и завоевания большой доли рынка.

# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ

- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН В РАМКАХ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА ДОПОЛНЯЮЩИЕ ТОВАРЫ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА ПОБОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОИЗВОДСТВА
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА КОМПЛЕКТЫ ТОВАРОВ

# СТРАТЕГИИ КОРРЕКТИРОВАНИЯ ЦЕН

- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН СО СКИДКАМИ И ЗАЧЕТАМИ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ДИСКРИМИНАЦИОННЫХ ЦЕН
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН С УЧЕТОМ ПСИХОЛОГИИ ПОКУПАТЕЛЯ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ ЦЕННОСТЬ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН ПО ГЕОГРАФИЧЕСКОМУ ПРИНЦИПУ
- УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

# ИНИЦИАТИВНОЕ ИЛИ ОТВЕТНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН

- ИНИЦИАТИВНОЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕН
- ИНИЦИАТИВНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН
- РЕАКЦИЯ КОМПАНИИ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН КОНКУРЕНТАМИ

# ПРОГРАММА РЕАКЦИИ НА СНИЖЕНИЕ ЦЕН КОНКУРЕНТАМИ

