

# КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ

**Сазонова Т.А.**  
учитель технологии  
и основ проектирования  
МБОУ «Шегарская СОШ  
№1»

---

---

# ТИПЫ РЫНКОВ

<b>Товар</b> <b>Рынок</b>	<b>Традиционн ый товар</b>	<b>Новый товар</b>
<b>Освоенный рынок</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Новый рынок</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

# НОВЫЙ ТОВАР

---

- ▣ АБСОЛЮТНО НОВЫЙ, НЕ СУЩЕСТВУЮЩИЙ НА РЫНКЕ ТОВАР
- ▣ ТОВАР, ОБЛАДАЮЩИЙ НОВЫМИ СВОЙСТВАМИ
- ▣ ТОВАР, КОТОРЫЙ ПРОДАЁТСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

# **НОВЫЙ РЫНОК**

---

- ▣ Абсолютно неосвоенный, пустой рынок**
- ▣ Неосвоенный покупательский сегмент рынка**
- ▣ Незанятый товарный сегмент рынка**

---

# **МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ**

# **НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ**

---

- ▣ Репутация высокого качества товара
- ▣ Сервис, который обеспечивает фирма
- ▣ Признанное имя фирмы
- ▣ Мастерство и опыт работников
- ▣ Отличительные черты товара
- ▣ Местоположение предприятия
- ▣ Интенсивная рекламная стратегия и т.д.

# ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

---

- ▣ **Внедрение новых технологий производства, продажи**
- ▣ **Экономия за счёт квалификации персонала**
- ▣ **Экономия за счёт улучшения условий труда**
- ▣ **Автоматизация производства**
- ▣ **Льготы, субсидии, гранты**
- ▣ **Дешёвое сырьё**
- ▣ **Дешёвые трудовые ресурсы**
- ▣ **Более низкие издержки за счёт прямых поставок**

# **РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ**

**Продвижение  
нового товара на  
освоенном рынке  
(пример)**

# **НОВЫЙ ТОВАР - НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

- ▣ Бесплатные квалифицированные консультации покупателей по представленному товару**
- ▣ Концептуальное оформление торгового зала (иллюстрация сырья и создания продукта)**
- ▣ Специальное предложение**
- ▣ Широкое использование технологии специальных периодов в рекламной компании**

# МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ:

---

Неценовая  
конкуренция

# ОБЕСПЕЧЕН

---

- ▣ Ориентация на потребителя (запросы, пожелания)
- ▣ Мастерство и опыт персонала
- ▣ Сервисные услуги
- ▣ Услуги сбытовой дилерской сети

# **ПРЕДСТАВЛЕН**

---

- ▣ **Через минимизацию процента торгового оборота за счёт заключения прямых договоров с Московским офисом компании**

<b>Запросы потребителей</b>	<b>Качество услуги конкурента (баллы)</b>	<b>Качество услуги нашей компании (баллы)</b>	<b>Наши преимущества (баллы)</b>
<b>Качество</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>1</b>
<b>Цена</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>1</b>
<b>Исключительность</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>1</b>
<b>Ассортимент</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0</b>
<b>Послепродажное обслуживание</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Сервис при продаже</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>2</b>
<b>Месторасположение</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>-2</b>
<b>Преимущество</b>			<b>3</b>

# **ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ**

---

- Описать конкурентную стратегию компании**
- В таблице проанализировать преимущество вашей компании и прокомментировать**