

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ

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

ТИПЫ РЫНКОВ

Товар Рынок	Традиционн ый товар	Новый товар
Освоенный рынок	1	2
Новый рынок	3	4

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**

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

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

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