

Ёмкость рынка

Ёмкость рынка

Для чего считать
ёмкость рынка?

Ёмкость рынка

- Планировать будущие доходы

Ёмкость рынка

- Планировать будущие доходы
- Планировать деятельность

Ёмкость рынка

- Планировать будущие доходы
- Планировать деятельность
- Привлечь инвесторов

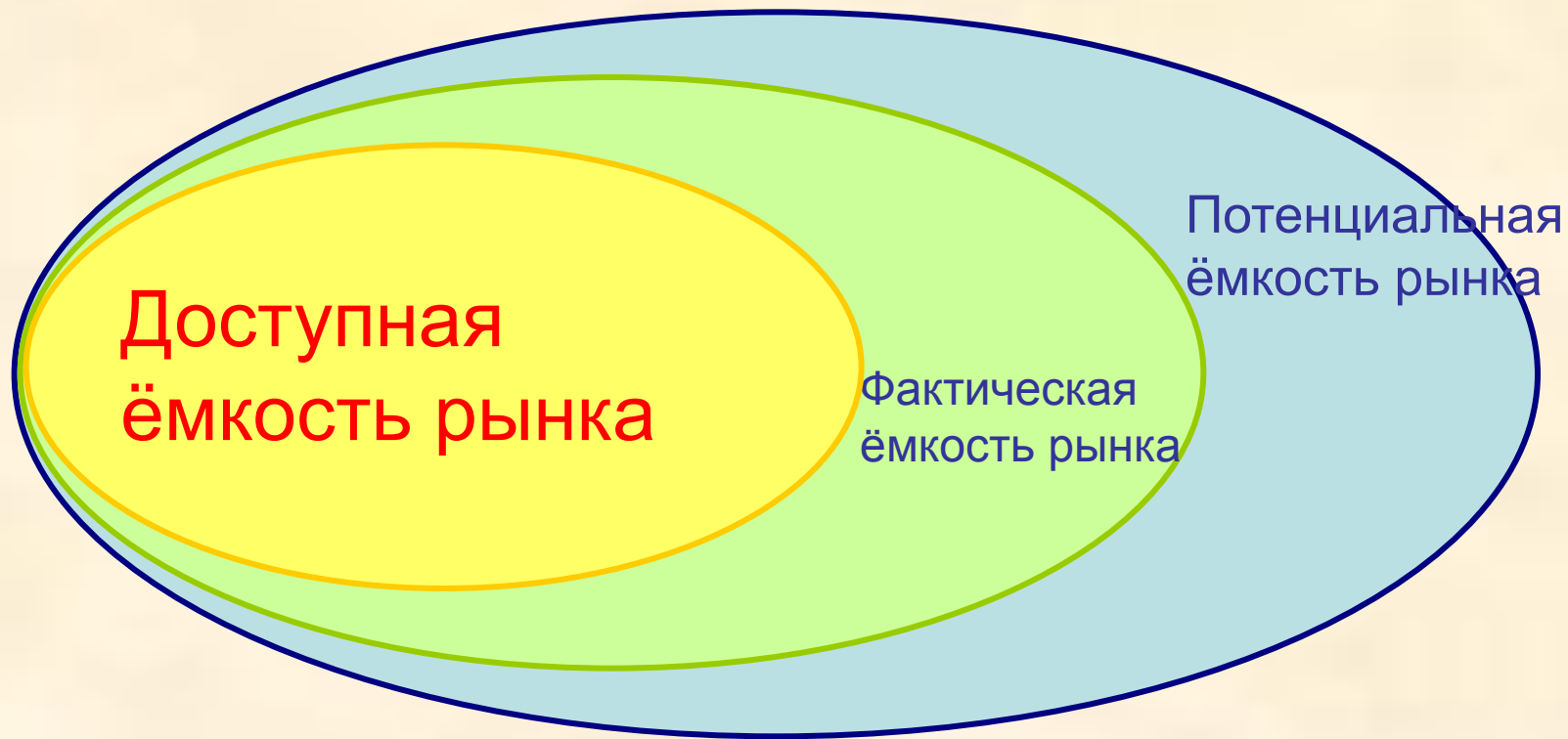
Ёмкость рынка

Потенциальная
ёмкость рынка

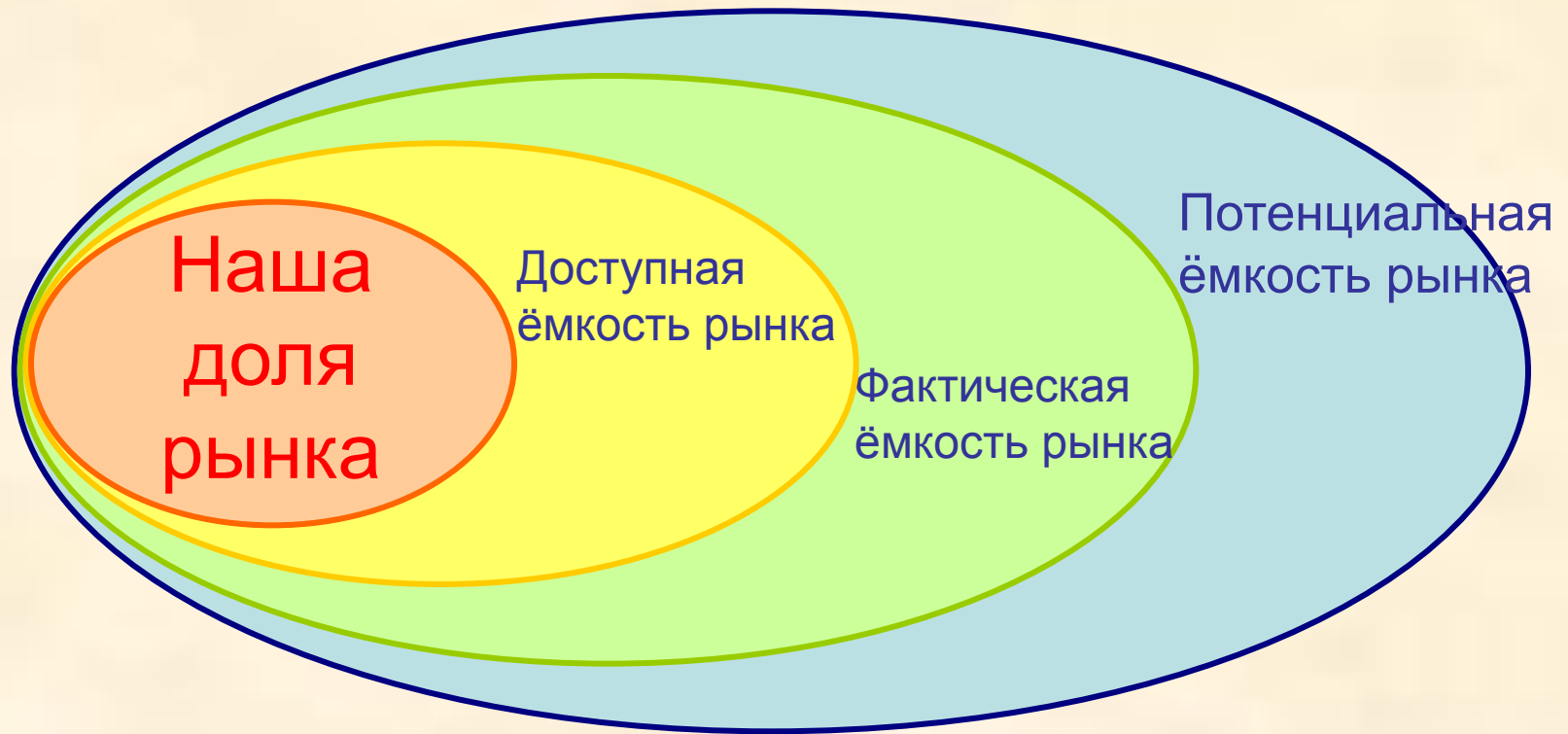
Ёмкость рынка



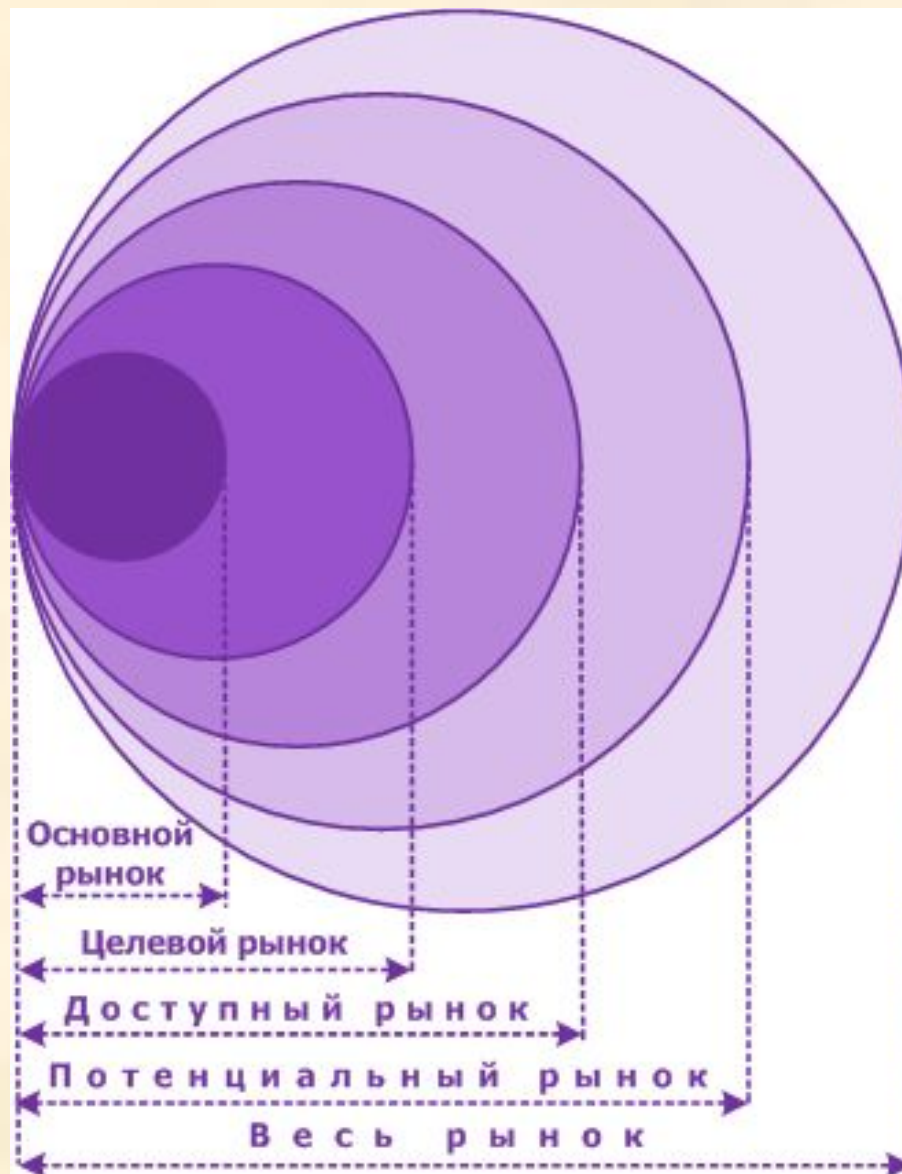
Ёмкость рынка



Ёмкость рынка



Ёмкость рынка



Пример: Электрические зубные щетки

Потенциальная ёмкость рынка:

Все население, использующее зубные щетки

Пример: Электрические зубные щетки

Потенциальная ёмкость рынка:

Все население, использующее зубные щетки

Фактическая ёмкость рынка:

население, использующее электрические зубные щетки

Пример: Электрические зубные щетки

Потенциальная ёмкость рынка:

Все население, использующее зубные щетки

Фактическая ёмкость рынка:

население, использующее электрические зубные щетки

Доступная ёмкость рынка:

молодежь в возрасте 16-25 лет в России

Методы расчета ёмкости рынка:

Снизу-вверх:

$E = \text{Кол-во, } K \times \text{Норма потребления, } N$

$E = K \times N \times \text{Стоимость единицы, } \$ (\text{руб.})$

Методы расчета ёмкости рынка:

Снизу-вверх:

$E = \text{Кол-во, } K \times \text{Норма потребления, } N$

$E = K \times N \times \text{Стоимость единицы, } \$ (\text{руб.})$

Сверху-вниз:

$E = \sum (S1 + S2 + \dots + Sn)$ – сумма продаж
всех компаний

Методы расчета ёмкости рынка:

Снизу-вверх:

$E = \text{Кол-во, } K \times \text{Норма потребления, } N$

$E = K \times N \times \text{Стоимость единицы, } \$ (\text{руб.})$

Сверху-вниз:

$E = \Sigma (S1 + S2 + \dots + Sn)$ – сумма продаж
всех компаний

Метод реальных продаж:

$E = \text{Кол-во клиентов} \times \text{ср.чек}$

Ёмкость рынка для разных бизнес-моделей:

B2B:

Потребители – корпоративные клиенты

Плательщики = Потребители

Ёмкость рынка для разных бизнес-моделей:

B2B:

Потребители – корпоративные клиенты

Плательщики = Потребители

B2C:

Потребители – физические лица

Плательщики = Потребители

Ёмкость рынка для разных бизнес-моделей:

B2B:

Потребители – корпоративные клиенты

Плательщики = Потребители

B2C:

Потребители – физические лица

Плательщики = Потребители

B2B2C:

Потребители – физические лица

Плательщики = Организации ≠ Потребители

Спасибо за внимание!