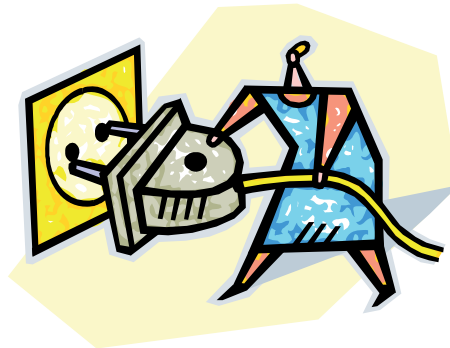

Товары и рынки

Ник Витчев

Учебная программа при поддержке Фонда стратегических программ (ФСП) – бывшего Фонда глобальных возможностей Министерства иностранных дел и стран Содружества Великобритании

Без клиента нет бизнеса



Какую информацию нужно включить в бизнес-план

✓ Факторы, влияющие на спрос:

- продукция
- цена
- рыночное и деловое окружение
- конкуренция



Продукция

✓ Описание товаров и услуг:

- как они работают
- каково их назначение



Цена и себестоимость

Цена – это единственный фактор, прямо влияющий на прибыль, поэтому правильное ценообразование имеет важнейшее значение.



Цена и себестоимость

№ способа определения цены:

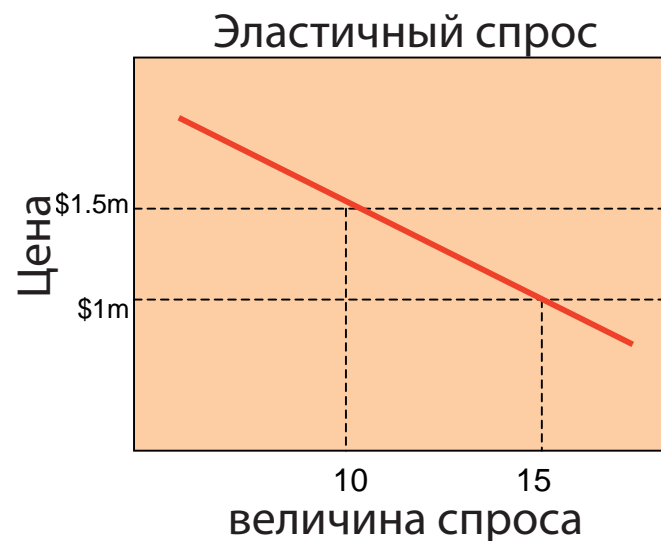
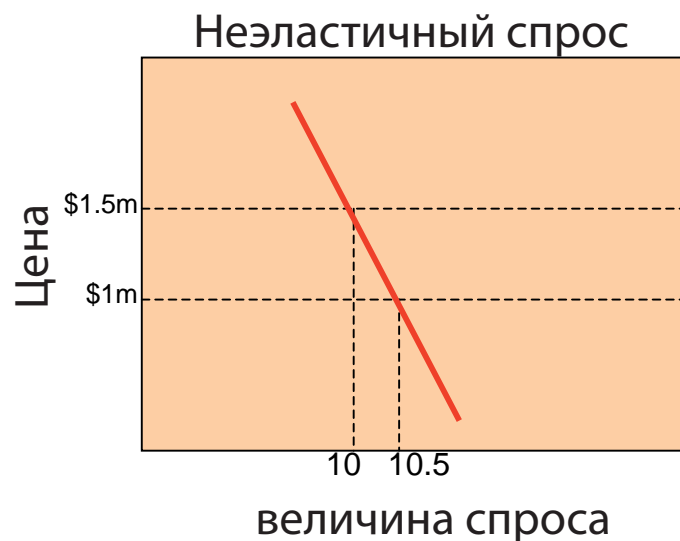
- себестоимость плюс
- цены конкурентов
- рыночное ценообразование



Цена и себестоимость

Эластичность цены

$$= \frac{\% \text{ изменения величины спроса}}{\% \text{ изменения цены}}$$



Прибыльность проекта зависит от этого!

РЫНОК

✓ Что принимать во внимание на рынке:

- деловое окружение
- состав участников рынка
- конкурентные преимущества поставщиков
- конкурентные преимущества покупателей
- барьеры для входа в рынок
- и выхода!



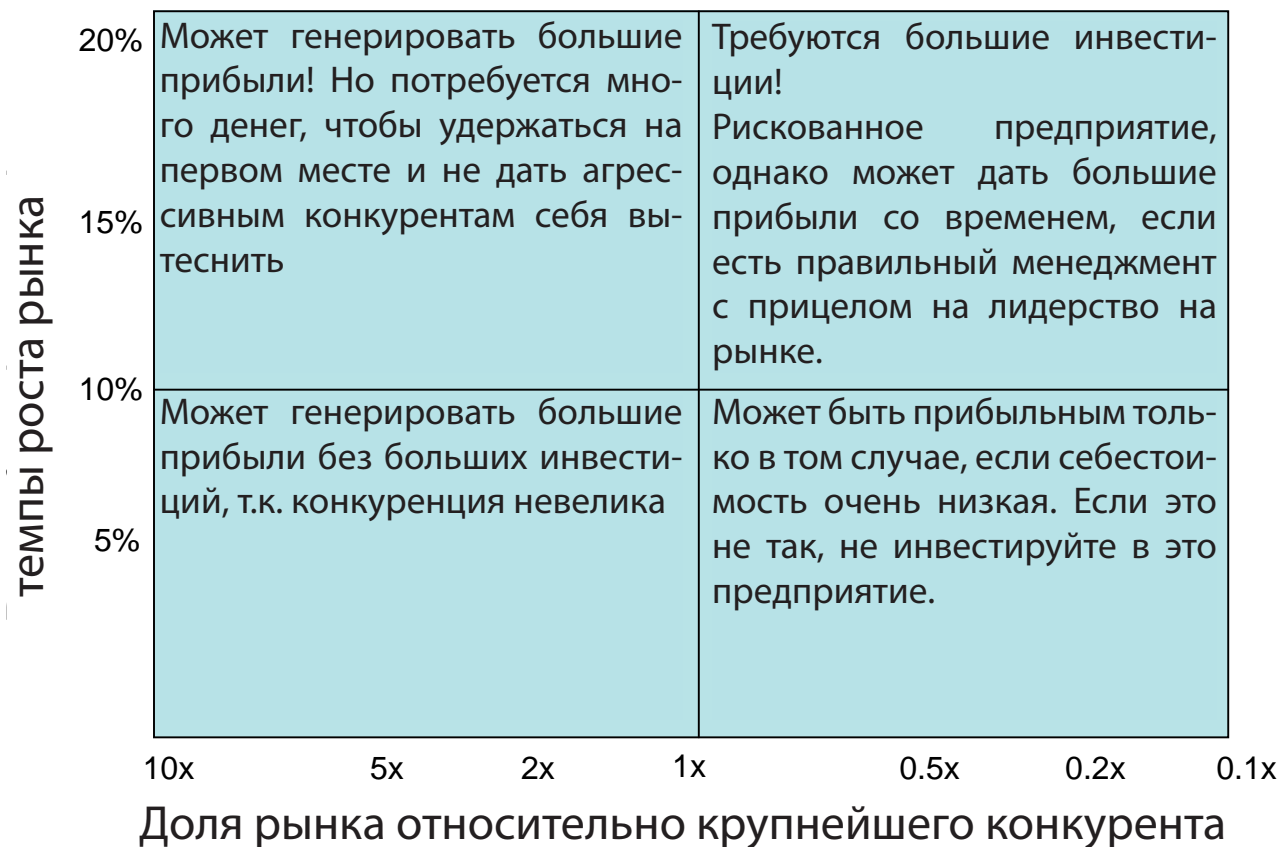
РЫНОК

- ✓ Редко один продукт обслуживает весь рынок!
- Необходимость сегментирования рынка
- Разнообразие предложений для одного сегмента, напр.:
 - разный возраст
 - разный доход
 - разные вкусы



Товары и рынки

✓ Более одного товара/рынка



Товары и рынки

✓ Характеристики потребителей:

- Ключевая выгода по отношению специальных потребностей – как вы можете удовлетворить их лучше
- Географический профиль – (если применимо)
- Демография
- Лица, принимающие решения
- Как найти к ним подход?



Конкуренция



Конкуренция

Анализировать:

- Стратегию конкурентов
- Их цели
- Сильные стороны
- Слабости
- Возможная реакция (долгосрочная/краткосрочная)



Уникальность товара

Почему покупатели будут выбирать ваш товар, а не товар конкурентов?

Может быть:

- география
- цена/ценность
- качество
- услуги
- брэнд/имидж
- посредством ассоциации

Уникальность товара

Спасибо

Есть ли вопросы?