

**Объект исследования** – ВЭД организации.

**Предмет исследования** – латеральный маркетинг и возможности его использования при осуществлении организацией внешнеэкономической деятельности.

**Цель работы** – изучение возможностей использования латерального маркетинга при осуществлении внешнеэкономической деятельности на примере компании ИКЕА.

**Задачи работы:**

- 1) дать понятие латерального мышления и латерального маркетинга, изучить теорию латерального мышления Эдварда де Боно, теорию латерального маркетинга Филипа Котлера и Фернандо Триас де Беса ;
- 2) определить основные принципы латерального мышления;
- 3) определить актуальность применения латерального маркетинга на современном этапе развития рынка, рассмотреть недостатки латерального маркетинга;
- 4) рассмотреть возможности применения латерального маркетинга на разных уровнях рынка;
- 5) изучить принципы применения латерального маркетинга в действии и рассмотреть последовательность применения методов латерального маркетинга в латеральной организации;
- 6) проанализировать применение латерального маркетинга в компании ИКЕА.

# 1. ЛАТЕРАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОИСКА МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

**Латеральное мышление** (lateral thinking) - это метод нестандартного подхода к решению задач; подход к решению проблем, при котором человек смотрит на проблему под разными углами, пытаясь найти наилучшее решение.

**Lateral** (англ.) - боковой, поперечный, направленный в сторону

*«Невозможно вырыть яму в ином месте, если только углублять уже существующую. Вертикальное мышление необходимо для углубления имеющейся ямы. С помощью латерального мышления яму копают на новом месте.»*

Эдвард де Боно



*Эдвард де Боно (родился 19 мая 1933 г.), автор термина «латеральное мышление»*



## 1.2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЛАТЕРАЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ

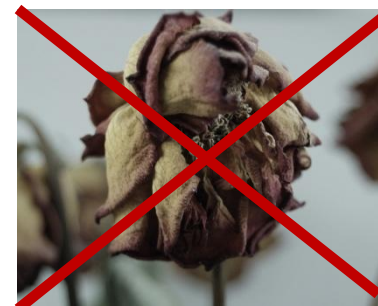
*5 методических советов Эдварда де Боно  
по уходу от традиционного логического  
мышления к латеральному:*

- 1) уйдите от клише и установившихся моделей мышления;
- 2) сомневайтесь в допускаемом;
- 3) обобщайте альтернативы;
- 4) хватайтесь за новые идеи и смотрите, что получится;
- 5) находите новые точки входа, от которых можно оттолкнуться

*Трехступенчатая система нестандартного  
подхода к творчеству Филипа Котлера  
и Триаса де Беза*



## Пример использования трехступенчатой системы нестандартного подхода к творчеству



## 1.3. ЗНАЧЕНИЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ И ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА

### *Факторы, осложняющие практику традиционного маркетингового подхода к созданию товаров:*

1. Дистрибьюторы владеют пространством на полках и решают, кому его предоставить.
2. Становится больше брендов, но меньше производителей. Каждый сегмент и рыночная ниша обладает собственным брендом.
3. Жизненный цикл товара сократился. Компании запускают новый бренд, их конкуренты отвечают своим новым брендом и цикл повторяется.
4. Стало дешевле поменять товар, чем его починить. Это стимулирует увеличение количества новых товаров.
5. Цифровые технологии привели к новому пространству товаров и услуг.
6. Увеличилось количество регистраций новых торговых марок и патентов.
7. Радикально увеличилось количество вариаций товаров.
8. Рынки фрагментированы.
9. Рекламная насыщенность возрастает, затрудняется запуск товаров, сложно привлечь внимания покупателей.
10. Занять свое место в уме покупателя стало труднее.. Новизна становится единственным средством привлечения внимания клиентов.

## 2. ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

### 2.1. ПРИМЕНЕНИЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ МАРКЕТИНГА

#### 1. На уровне рынка

а) замена одного измерения рынка другим, которое ранее не принималось во внимание



б) замена целевой аудитории рынка



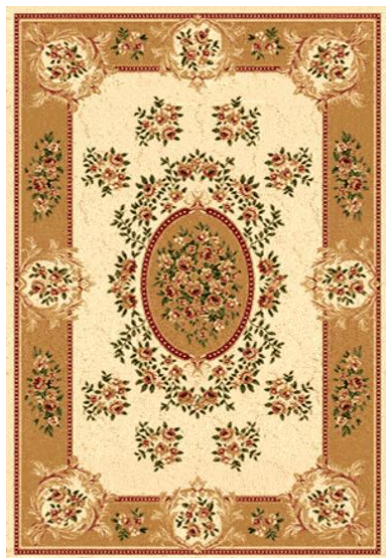


**В)** поиск потребности, которая до сих пор не рассматривалась, и ее удовлетворение продуктом



## 2. На уровне продукта существуют техники латерального замещения:

**а) Замена:** изменение одного или нескольких элементов товара

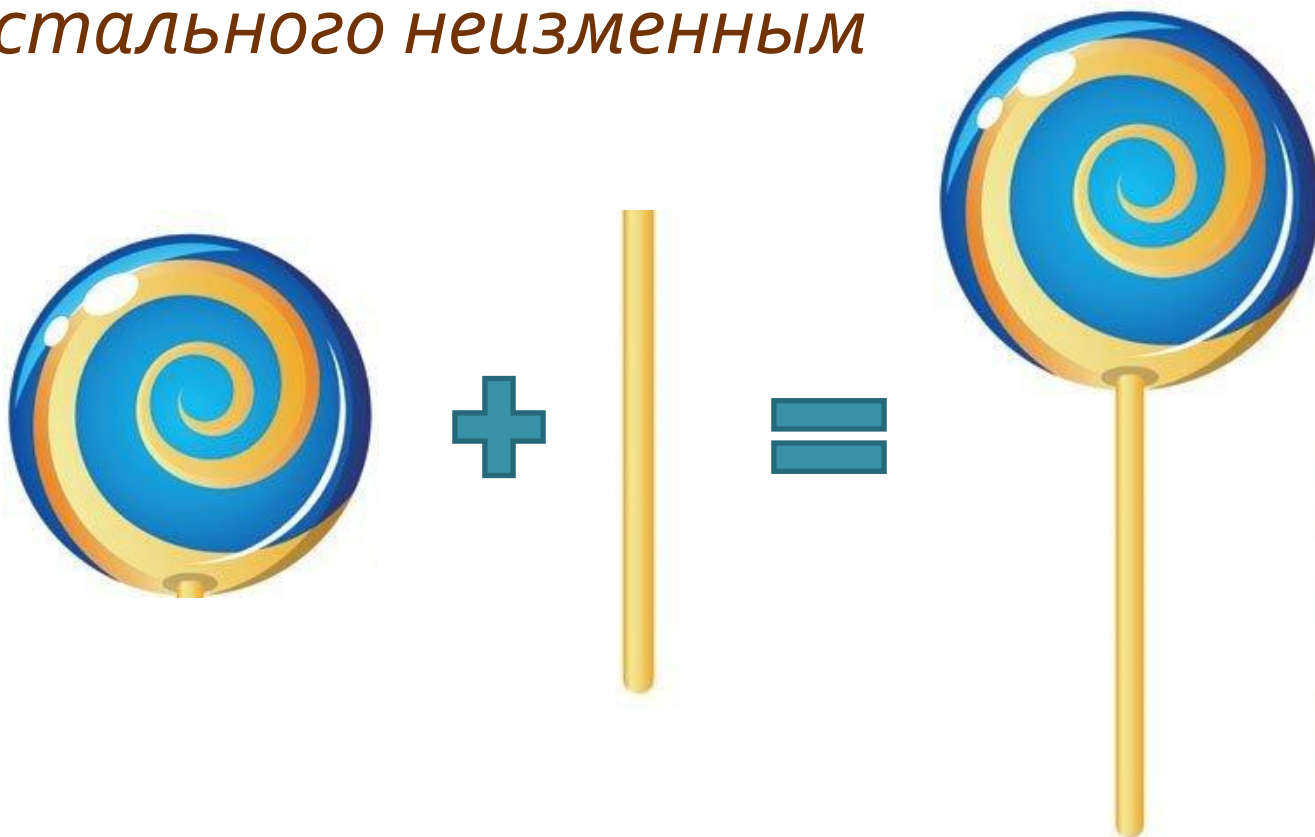


*Ковёр с нижней частью  
из пластика или веревки*



*Двусторонний ковёр*

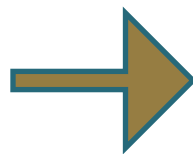
**б) Комбинация:** добавление одного или нескольких элементов к товару или услуге при сохранение всего остального неизменным



в) Переворот: добавление частицы «не»  
к элементу товара или услуги



Пицца, которая  
доставляется на дом



Пицца, которая  
НЕ доставляется на дом  
(замороженная пицца)

г) Удаление: удаление элемента  
товара или услуги



д) Гиперболизация: преувеличение или преуменьшение одного или нескольких элементов товара или услуги или изображение совершенного товара или услуги



**Автоматический карандаш  
со сменным грифелем**

**е) Инверсия:** изменение порядка или последовательности одного или нескольких элементов товара или услуги



1) Готовый попкорн



1) Упаковка



2) Упаковка



2) Готовый попкорн



Попкорн для  
микроволновки

## 2. На уровне маркетинга-микс изменяют 3 «Р»:

1) Price (цена): отсрочки платежа,  
предоставление кредита, увеличение или  
снижение цены, замена формы расплаты



флаеры



подарочные  
карты



бонусные  
карты



электронные  
карты



2) Place (место): *проведение занятий в режиме on-line через видео или вещание*



3) Promotion (продвижение):  
*продажа пылесосов агентами*



## 2.2. ЛАТЕРАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В ДЕЙСТВИИ

### Процесс латерального маркетинга в организации:

#### Латеральное замещение

Может проводиться индивидуально каждым работником

#### Собрание «комитета по латеральному маркетингу»

Выделяется несколько пригодных идей и несколько никуда не годных

Никуда не годные идеи необходимо зафиксировать, чтобы использовать в будущем

#### Процесс разработки нового товара

- 1) начальная идея;
- 2) тестирование концепции;
- 3) тестирование прототипа;
- 4) рыночное тестирование;
- 5) запуск товара на рынок

## 2.3. КРИТИКА ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

### *Недостатки латерального маркетинга:*

- ✓ усталость потребителей от инноваций; новизна товара уже не вызывает былой интерес;
- ✓ массовое увеличение количества инноваций приводит к маленьким рыночным нишам;
- ✓ необходимо создавать убедительные смысловые системы, а не товарные инновации;
- ✓ нельзя научить мыслить творчески или строго по схеме

## Примеры неудачного латерального маркетинга

- ✓ Компания Danone заключила в России договор о продаже своей продукции через сеть аптек ICN



- ✓ Компании Gillette занялась разработкой мужского крема, замедляющего рост волос

- ✓ Компанию R.J.Reynolds потеряла огромную сумму, вложив средства в разработку бездымных сигарет



### 3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЕЙ ИКЕА

#### 3.1. ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ ИКЕА

Полное наименование —  
IKEA International Group.

Основана в 1943 году в Швеции  
Ингваром Кампрадом.

Мебель добавилась в ассортимент в 1947 году; в 1955 году  
ИКЕА начала выпуск мебели под собственной маркой.



конец 2008 года сеть торговых  
точек насчитывала 231  
странах мира. Общее  
число сотрудников -  
7 800 человек.  
2008

число  
Общий  
финансовый год -

Миссия заключается в том, чтобы украсить повседневную  
жизнь людей.

## 3.2. ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ И ПРИНЯТИЕ КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ КОМПАНИИ ИКЕА НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

### *1. На уровне товара*

1956 г. – с применением техники переворота высказана идея «мебель НЕ занимает много места». Так родилась идея создания плоских упаковок и была создана мебель, компактно упаковываемая в плоские коробки, занимающие мало места, и собираемая самим покупателем



1973 г. – заменен материал для производства мебели.  
Создано кресло Тайт из джинсовой ткани.

1974 г. стул Скоп нестандартной был  
изготовлен из пластика.



1980 г. - при разработке стола Лакк  
ешница была заменена на дверь,  
тавливаемую из щитов с сотовым  
лнением, в которых между двумя  
вянными пластинами зажаты  
жные соты. Позже появились такие же  
полки.

1980-е гг. – произведен переворот и  
высказана идея «мебель не упаковывается».  
Создана лампа Лампан, абажур который  
одновременно является и упаковкой



## 2. На уровне рынка

Начало 1990 г. - дизайнер Ричард Клак выделил новую неудовлетворенную потребность в детской мебели. Первым изобретением стал детский стульчик Дагис, прочный, мягкий и без с



1994 г. - появилась серия мебели Маммут из прочного и эластичного со  
ИМИ

1997 г. - создана линейка детских товаров



И



### 3. На уровне маркетинга-микс

#### Price (цена):

- ✓ возможность приобретения товаров в кредит. Регулярно проводятся акции выгодного кредитования. С 30 апреля по 23 мая 2010 года при покупке в кредит матраса Султан покупатель имеет возможность досрочно погашать кредит без уплаты комиссии



- ✓ действуют подарочные карты



## ✓ КЛУБ ИКЕА FAMILY

Карта участника дает ряд преимуществ:

- пользование специальными предложениями;
- участие в акциях и распродажа;
- приобретение товаров из ассортимента отдела ИКЕА FAMILY;
- приобретение ряда товаров из ассортимента по специальным ценам;
- получение новостей по электронной почте;
- получение журнала по обустройству интерьера ИКЕА FAMILY LIVE;
- участие в мастер-классах по оформлению интерьера



## Place (место):

1965 г. – успешное открытие нового магазина привело к созданию склада самообслуживания. В настоящее время такие склады стали неотъемлемой составляющей концепции ИКЕА.



## Promotion (продвижение):



С 1951 г. мебель распространяется по каталогу. В настоящее время тираж каталога ИКЕА, распространяемый бесплатно, составил 200 миллионов экземпляров каталога в 52 изданиях на 27 языках.

# ВЫВОДЫ

- ✓ Сегодня латеральный маркетинг - лучший помощник по выходу из кризиса., Традиционные маркетинговые инструменты все чаще оказываются неэффективными на конкурентных рынках, а потребители требуют от компаний все новых неповторимых решений.
- ✓ Маркетинг XXI века – это поиск и реализация оригинальных идей. Новизна латерального маркетинга состоит в том, что он творчески решает маркетинговые проблемы, реализует инновационный подход применительно к элементам комплекса маркетинга «4 P».
- ✓ В условиях острой конкурентной борьбы, постоянного увеличения числа брендов и товаров и ослабления заинтересованности потребителей латеральный маркетинг является наиболее перспективный, хотя и более рискованным способом создания новинок.

## ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Котлер Ф., Триас де Бес Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Пер. с англ. Под ред. Т.Р. Тэор. – СПб: Издательский дом «Нева», 2004. – 192 с.
2. Маркетинг. Большой толковый словарь/ Под общ. ред. А.П. Панкрухина. – М.: Омега-Л, 2009. – 261 с.
3. Фуколова Ю. Пример неподражания // Секрет фирмы. – 2004. – № 11 (50). – с. 24-26.
4. Бутивщенко Е. Непредсказуемость и юмор – маркетинг будущего [Электрон. ресурс]: Информационный ресурсный центр по практической психологии «Пси-Фактор» с библиотекой. М.: Psyfactor.ru, 2001-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://psyfactor.org/lib/business4.html>
5. Сурков. П.П. Латеральный (креативный) маркетинг [Электрон. ресурс] Официальный сайт бизнес-тренера П.П. Суркова. М.: petr Pavel.ru, 2003-2009. Режим доступа: World Wide Web. URL : <http://www.petr Pavel.ru/Kreativnoe-СНtivo/Fontan-idejj/kreativnaya2-statejjnaya/145-Lateralnyjj-2kreativnyjj-marketing.html>
6. Уфимцевы Р. и Е. Латеральная организация [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ООО «Ателье маркетинга ER». М.: metaphor.ru, 2003-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : [http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral\\_marketing\\_4.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral_marketing_4.xml)

7. Уфимцевы Р. и Е. Латеральное мышление [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ООО «Ателье маркетинга ER». М.: metaphor.ru, 2003-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : [http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral\\_marketing\\_2.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral_marketing_2.xml)
8. Уфимцевы Р. и Е. Латеральный маркетинг [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ООО «Ателье маркетинга ER». М.: metaphor.ru, 2003-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : [http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral\\_marketing\\_3.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral_marketing_3.xml)
9. Уфимцевы Р. и Е. Правда о латеральном маркетинге [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ООО «Ателье маркетинга ER». М.: metaphor.ru, 2003-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : [http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral\\_marketing\\_0.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral_marketing_0.xml)
10. Уфимцевы Р. и Е. Эволюция рынков и вертикальные инновации [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ООО «Ателье маркетинга ER». М.: metaphor.ru, 2003-2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : [http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral\\_marketing\\_1.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/lateral_marketing_1.xml)
11. Официальный сайт IKEA International Group. 1999 – 2010. Режим доступа: World Wide Web. URL : <http://www.ikea.com/ru/>
12. Официальный сайт IKEA International Group. Вкладка «ИКЕА в кредит». 1999 – 2010. Режим доступа: <http://service.ikea.ru/credit/>

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!!!**