

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«БРЯНСКИЙ БАЗОВЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Виды спроса и расчет его величины.

Факторы, формирующие потребление товаров аптечного ассортимента

Работу выполнила: Короткова К. Т.

Ивкина И. А.

Гулая А. Д.

Гарькавая А. С.

Группа 49фм4

Преподаватель: Осташук М. С.

Виды спроса

- Отрицательный спрос
- Отсутствие спроса
- Скрытый спрос
- Падающий спрос
- Нерегулярный спрос
- Полноценный спрос
- Черезмерный спрос

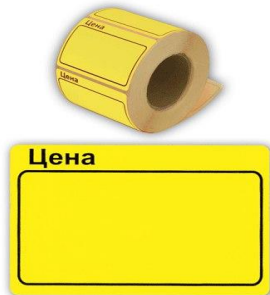


Расчет величины спроса

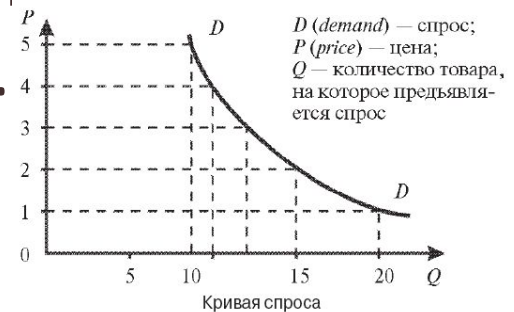
- Любая цена, назначаемая предприятием-продавцом, так или иначе скажется на уровне спроса на товар.

- Кривая спроса показывает, какое количество товара будет продано на рынке при конкретном уровне цен.

р
в

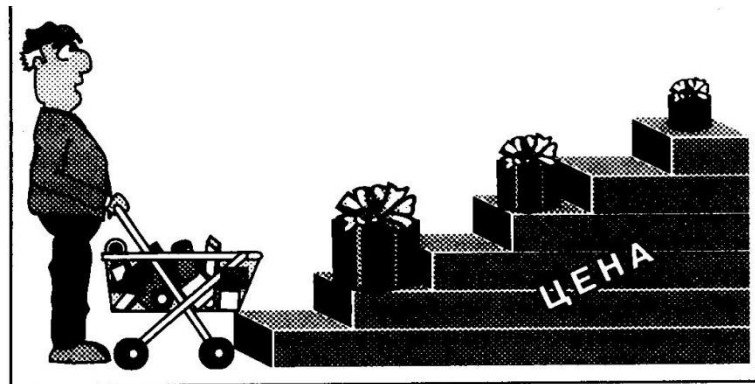


ние конкретного отрезка
азным ценам.



Расчет величины спроса

- Чувствительность спроса к изменению цены характеризуется показателем эластичности.
- Если под влиянием небольшого изменения цены спрос почти не меняется, значит он - неэластичен. Если же при этом спрос претерпевает значительные изменения, то принято считать, что он эластичен.



Расчет величины спроса

- Если величину спроса (предложения) мы обозначили q , а цену товара - P , то показатель (коэффициент) спроса (предложения) в зависимости от изменения цены, или ценовая эластичность спроса (предложения), E_p будет равен:

$$E_p = \Delta q / \Delta p$$

где Δq и Δp - изменение спроса (предложения) и цены %.

Расчет величины спроса

Спрос, вероятнее всего, будет менее эластичен при следующих обстоятельствах:

- товару нет или почти нет замены, или отсутствуют конкуренты
- покупатели не сразу замечают повышение цен
- покупатели медленно меняют свои покупательские привычки
- покупатели считают, что повышенная цена оправдана улучшением качества товара, естественным ростом инфляции

Расчет величины спроса

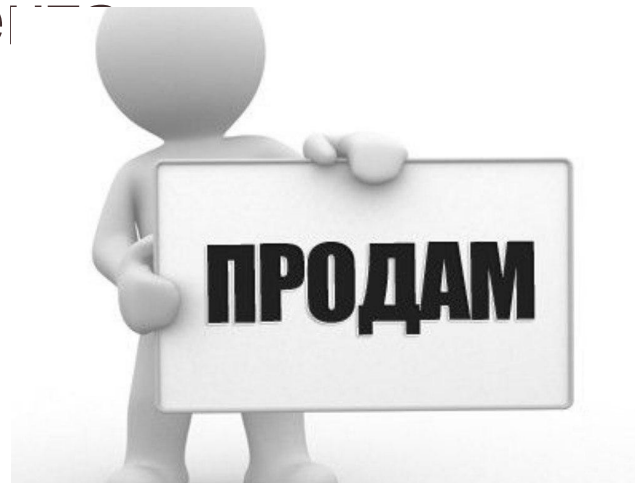
- Эластичность спроса в зависимости от изменения цены обычно является отрицательной величиной, эластичность предложения - как правило, положительной величиной.

Таким образом, изучение спроса - очень важная и необходимая часть методики ценообразования.



Факторы спроса

- Важнейшим фактором, определяющим уровень и рентабельность продаж, является соответствие ассортимента запросам потребителей. Покупательский спрос выступает в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента.



Факторы спроса

Основные факторы, влияющие на формирование спроса и потребления на ЛС:

- рост численности и повышение материального благосостояния населения
- развитие медицинской и фармацевтической науки
- повышение общей культуры и медицинской грамотности населения
- увеличение контингента лиц пожилого возраста с более высоким уровнем заболеваемости,
- сближение уровней медицинской и лекарственной помощи городскому, и сельскому населению

Факторы спроса

- Управление ассортиментом — деятельность, направленная на достижение требований рациональности ассортимента.
- Формирование ассортимента - это процесс подбора групп, видов и разновидностей товаров.
- Показатель ассортимента — количественное выражение свойств ассортимента.



Факторы спроса

- Сокращение ассортимента – количественные и качественные изменения набора товаров за счёт уменьшения его широты и полноты.
- Расширение ассортимента - количественные и качественные изменения набора товаров за счёт его наращивания или насыщения.
- Совершенствование ассортимента - количественные и качественные изменения состояния набора товаров для повышения его рациональности.

Факторы спроса

- Гармонизация ассортимента - количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реальности ассортимента к оптимальному или к лучшим зарубежным и отечественным аналогом, наиболее полно соответствующую организации



Факторы спроса

- Любой рынок с точки зрения маркетинга состоит из покупателей, которые отличаются друг от друга по своим вкусам, желаниям и потребностям.
- Определение потребности в ЛС и ИМН непосредственно связано с их товарными характеристиками.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**

