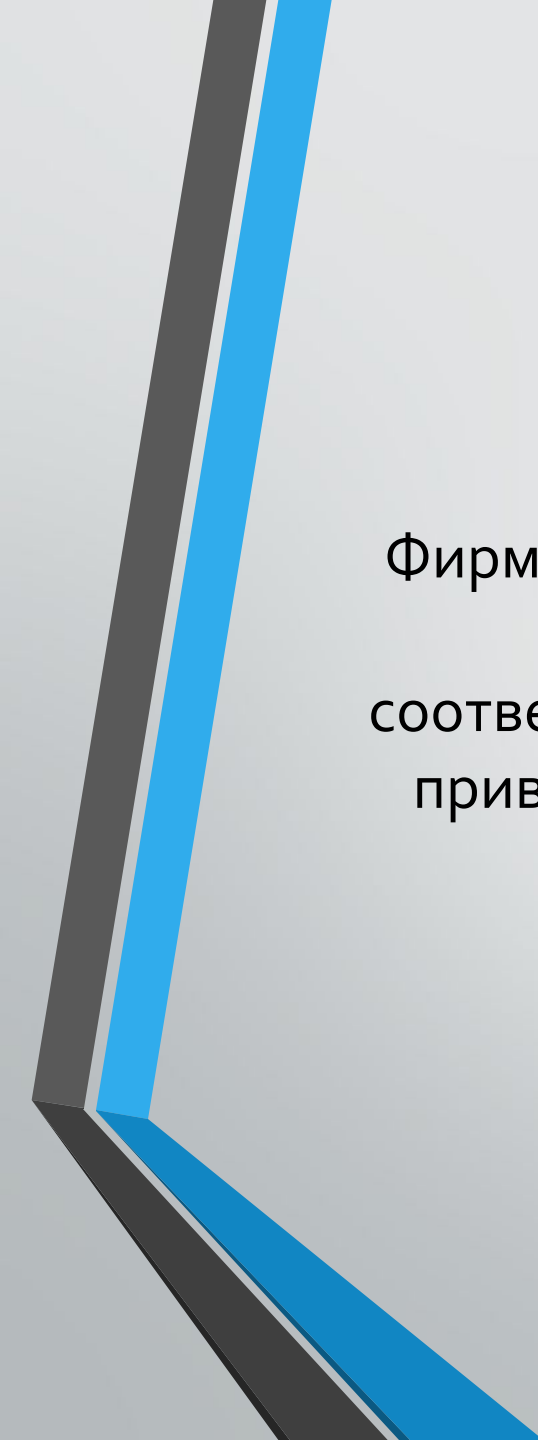


Стратегия скользящей падающей цены

Кондрашов Игорь, МГ-138

Стратегия "скользящей падающей цены", или "исчерпания" - стратегия, применяющаяся вслед за стратегией "снятия сливок" и соответствующая маркетинговой цели расширения или захвата рынка.



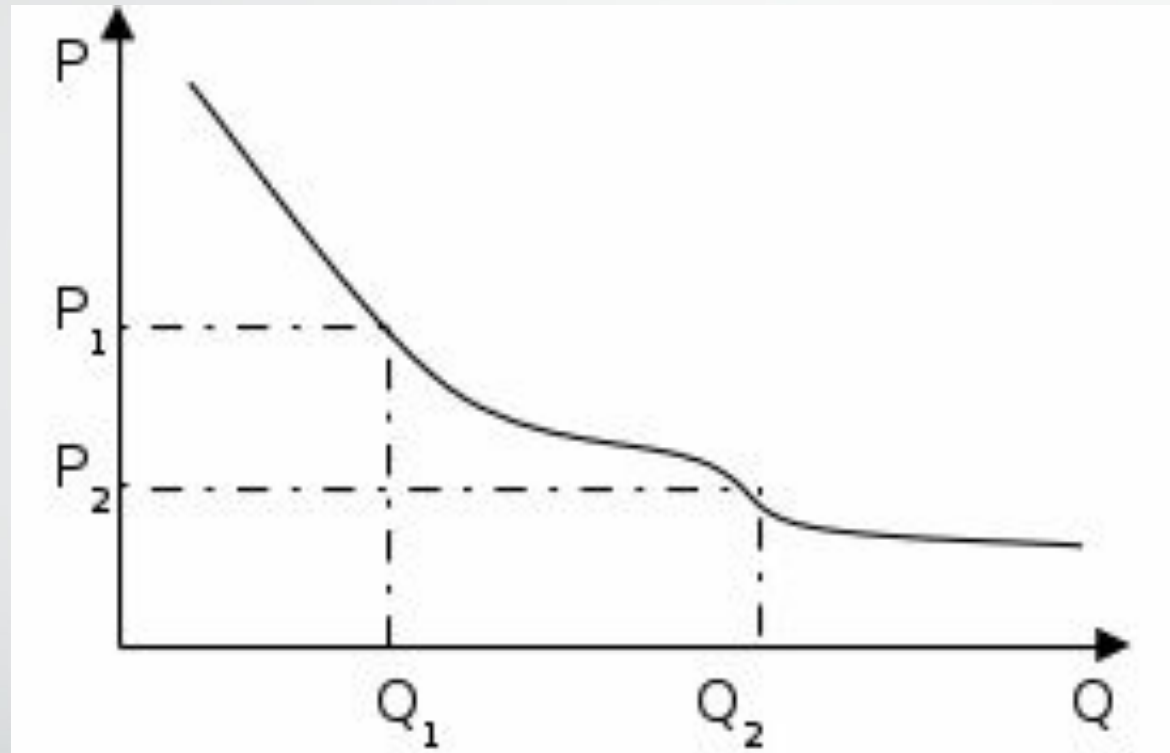


Фирма может добиваться периодического расширения рынка сбыта за счет покупателей со все более низким уровнем дохода и соответствующего увеличения объема продаж. Снижение цены должно привести к такому росту объемов продукции, который бы обеспечил прежний уровень прибыли.

Типичные условия применения

1. Покупатель — массовый со средним доходом, «подражатель»;
2. Товар — особо модный или используемый лидерами общественного мнения;
3. Предприятие имеет возможность увеличения объема производства и частого изменения в технологии.

Принцип работы стратегии



Суть стратегии состоит в том, что цена последовательно скользит по кривой спроса.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !