

Практична робота 6. Маркетингова цінова політика

Задача 1. Ціна одиниці продукції 84 грн., змінні витрати 35грн/од., постійні витрати 40 грн./од., обсяг реалізації 1 200 тис. од. Після зниження ціни на 7% обсяг реалізації збільшився до 1 240тис. грн. Визначити доцільність зниження ціни ще на 1,5 грн.

Задача 2. Еластичність попиту за ціною на продукцію фірми “Бета” дорівнює «-1,75». Визначте наслідки зниження ціни на 2,5 грн., якщо до цього зниження обсяг реалізації складав 10 тис. од за ціною 24 грн/од, а загальні витрати дорівнювали 230 000грн. (у тому числі постійні – 20 000грн.) на весь обсяг виробництва.

ДОПОВІДІ

1. Зняття вершків і проникнення на ринок: суть і приклади цінових стратегій
2. Види знижок та їх приклади
3. Стратегія преміальних націнок. Стратегія глибокого проникнення на ринок Стратегія переваг
4. Стратегія показного блиску. Стратегія середнього рівня. Стратегія доброякісності
5. Стратегія пограбування. Стратегія завищеної ціни. Стратегія дешевих товарів.