ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИ

Обратите внимание на 4 тему: Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен. По этой теме нужно сделать КР. Выбрать одну любую организацию и обосновать по ней факторы.

**4. Факторы, определяющие чувствительность покупателей**

**к уровням цен**

**4.1 Фактор представлений о наличии заменяющих товаров**

**Данный фактор заключается в следующем: покупатель тем более**

**чувствителен к цене товара, чем она выше по отношению к ценам товаров, которые**

**воспринимаются покупателем как аналоги.**

**Однако на самом деле это может быть не совсем так. Круг сопоставления на практике**

**может у покупателей существенно различаться. Чем менее клиент искушен в данном рынке,**

**тем менее эффективные решения он обычно принимает и тем большую цену платит в**

**результате.**

**Данный фактор фирмы используют в процессе управления ценами следующим образом:**

**1) Постановка товара в один ценовой ряд с более дорогими товарами.**

**2) Установление разных цен на одни и те же товары в зависимости от расположения торговой**

**точки (в центральной части города или на окраине).**

**3)Когда покупатель внезапно ставится перед фактором покупки (например, телемагазин и др.).**

**4.2. Фактор уникальности**

**Фактор уникальности товара - чем более уникален товар по своим свойствам, тем менее**

**покупатели будут чувствительны к уровню его цены при сравнении с другими**

**альтернативными товарами.**

**Фирмы, действующие на рынках с множеством товаров - заменителей, вынуждены**

**тратить большие средства на придание своим товарам уникальных свойств, благодаря которым**

**они могут выйти из ряда аналогов.**

**Если такая маркетинговая политика оказывается успешной, то покупатель лишается**

**ориентира в виде «цены безразличия», а значит его чувствительность к уровню цены**

**оказывается пониженной**

Со слов преподавателя: 1 факторы покупной способности

2 маркетинг объяснить все теоретически ( все делать без цифр теоретически). как от чего повышаются цены на товар или почему их понижают. примерно 7 или 9 факторов привести в пример

обосновать уровень цен (если произвоидите сами) розничная торговля

строительная: (окна или двери)

характер. для какого рабочего предприятия. какой уровень цен……

по фактору: пример для жителей нищих, среднего класса и богатых

Заключения: цены к примеру выше чем у конкурентов и следовательно вывод, (Это я успел записать со слов преподователя это К.Р на 20 листов МНЕ НУЖНО НАПИСАТЬ О КОМПАНИИ КОТОРАЯ ВЫПУСКАЕТ СТЕКЛА).