

Задача

Задание: на основе данного ассортимента выбрать стратегию развития рынка по М. Портеру. Анализ ассортимента продукции ООО «ПЛАТФОРМА-ПЛЮС» представлен в табл. 4.1.

При выполнении задания студент должен:

проанализировать представленные данные;

рассчитать долю каждого товара в выручке от реализации продукции;

выбрать стратегию маркетинга;

сформулировать выводы.

Используя лекцию по теме «Стратегическое позиционирование и стратегии маркетинга» и представленный материал, выбрать стратегию маркетинга для предприятия.

Таблица 4.1 – Анализ ассортимента продукции ООО «ПЛАТФОРМА-ПЛЮС»

Изделие	Выпуск продукции, млн руб.		Темп роста, %
	2015 г.	2016 г.	
1	2	3	4
1. Изделие 1	305,08	305,08	–
2. Изделие 2	–	1822	–
3. Изделие 3	1271,2	3302,28	259,8
4. Изделие 4	3559,5	1905,68	53,5
5. Изделие 5	–	23 556,96	–
6. Изделие 6	8017,05	72 112,56	899,5
7. Изделие 7	1440,67	268,36	18,6
8. Изделие 8	–	1884,12	–
9. Изделие 9	–	16 901,55	–
10. Изделие 10	–	7005,6	–
11. Изделие 11	–	1830,6	–
12. Изделие 12	84 905,6	219 088,22	258
13. Изделие 13	–	1864,4	–
14. Изделие 14	10 068	29 386,5	291,8
15. Изделие 15	–	2613	–
16. Изделие 16	5245,84	25676	489,4
17. Изделие 17	80 478,6	250 359,2	311,1
18. Изделие 18	–	–	–
19. Изделие 19	–	–	–
20. Изделие 20	–	–	–
21. Изделие 21	762,8	–	–
22. Изделие 22	36 084,4	123 630	342,6
23. Изделие 23	799 200	637 920	79,8
Итого	1 031 338,71	1 435 856,08	139,2

На примере стратегии развития замены товара по Дэвиду Джобберу выбрать новую стратегию из предложенных стратегий: стратегия «косметических» изменений, стратегия незаметной смены технологий, стратегия изменения подходов к сбыту, стратегия повторного выведения, стратегия неощутимого репозиционирования. Для выполнения задания рассчитываем долю каждого товара в выручке от реализации продукции.

Таблица 4.2 – Анализ ассортимента продукции ООО «ПЛАТФОРМА-ПЛЮС»

Изделие	Реализация продукции, млн руб.		Удельный вес изделия в реализации	Темп роста, %
	2015 г.	2016 г.		
1	2	3	4	5
1. Изделие 1	305,08	305,08	0,02	100,00
2. Изделие 2	–	1822,00	0,13	–
3. Изделие 3	1271,20	3302,28	0,23	259,78
4. Изделие 4	3559,50	1905,68	0,13	53,54
5. Изделие 5	–	23556,96	1,66	–
6. Изделие 6	8017,05	72112,56	5,07	899,49
7. Изделие 7	1440,67	268,36	0,02	18,63
8. Изделие 8	–	1884,12	0,13	–
9. Изделие 9	–	16901,55	1,19	–
10. Изделие 10	–	7005,60	0,49	–
11. Изделие 11	–	1830,60	0,13	–
12. Изделие 12	84905,60	219088,22	15,41	258,04
13. Изделие 13	–	1864,40	0,13	–
14. Изделие 14	10068,00	29386,50	2,07	291,88
15. Изделие 15	–	2613,00	0,18	–
16. Изделие 16	5245,84	25676,00	1,81	489,45
17. Изделие 17	80478,60	250359,20	17,61	311,09
18. Изделие 18	–	–	0,00	–
19. Изделие 19	–	–	0,00	–
20. Изделие 20	–	–	0,00	–
21. Изделие 21	762,80	–	0,00	–
22. Изделие 22	36084,40	123630,00	8,70	342,61
23. Изделие 23	799200,00	637920,00	44,88	79,82
Итого	1031338,74	1421432,11	100,00	137,82

Анализ данных табл. 4.2 показывает, что целевой рынок был сформирован с ориентацией на изделие 23, поскольку удельный вес данного изделия в 2016 г. был максимальным (44,88%). Однако темп роста рынка по данному изделию меньше 100% и составляет 79,82%, поскольку объем реализации снизился на 20,18%. В связи с указанными обстоятельствами

целесообразно изменить стратегию, выбрав стратегию неощутимого репозиционирования. Эта стратегия реализуется при смене целевого рынка и потребителей, а формирование комплекса маркетинга – без изменения товарной политики.

В то же время в ассортименте предприятия есть изделия, объем реализации которых продемонстрировал значительный рост (например, по изделию №17, которое занимает 17,61% общего объема реализации, прирост составил 211,09% (311,09-100); по изделию №12 с удельным весом 15,41% прирост составил 158,04% (258,04-100); по изделию №22 с удельным весом 8,70% прирост составил 242,61% (342,61-100); по изделию №6 с удельным весом 5,07% прирост равен 799,49% (899,49-100). По этим изделиям целесообразно реализовать стратегию усиления конкурентных преимуществ.

Также анализ ассортимента продукции ООО «ПЛАТФОРМА-ПЛЮС» позволяет предложить вывод изделий №4, 7, 18, 19, 20 и 21 из ассортимента.