

Стратегия оптимальных издержек

Выполнили: Алымбекова Айгерим

Мамет Жанерке

Муратова Мадина

Сембекова Карима

Капарова Меруерт

Ориентир

- Стратегия ориентирована на предоставление покупателям большей потребительской ценности за те же деньги. Цель состоит в том, чтобы предложить потребителю товар высокой потребительской ценности, отвечающий его ожиданиям по основным потребительским свойствам и превосходящий его ожидания по цене (исходя из той цены, которую запрашивают конкуренты за товар со сходными характеристиками).



Цель, да да именно она

- ▶ Достичь оптимальных издержек можно за счет придания своим товарам привлекательных потребительских свойств при меньшем уровне затрат, чем у конкурентов. Для этого компания должна иметь ресурсы и возможности для обеспечения такого же качества, что и конкуренты, но с меньшими издержками, такое же обслуживание, только дешевле, такие же свойства товара, только цены ниже и т.д. Для успешной реализации стратегии оптимальных издержек надо уметь одновременно снижать издержки и вносить дополнительные характеристики в товар.



Борьба борьба

- Производитель с оптимальными издержками стремится одновременно достичь преимущества как по издержкам, так и за счет дифференциации товара, и сочетает борьбу за увеличение доли рынка с борьбой за захват определенного сегмента рынка.



Самый удачный конкурентный подход здесь гибридный: достижение оптимально низких издержек в сочетании с ограниченной дифференциацией. Целевую аудиторию составляют чувствительные к цене покупатели, каких обычно много на рынке. Конкурентное преимущество заключается в высоком качестве товара при издержках ниже, чем у конкурентов.



Стратегия оптимальных издержек обеспечивает успех при наличии определенных рыночных условий. На рынках, где покупатели привыкли к высокой дифференциации продукции, но при этом чувствительны к цене, стратегия оптимальных издержек эффективнее, чем стратегия лидерства по издержкам или стратегия дифференциации в чистом виде.

- Обычно покупатели предпочитают товары среднего класса дешевым стандартным аналогам, которые предлагают лидеры по издержкам, и дорогим аналогам с высокой дифференциацией. Но если компания не располагает ресурсами и возможностями для производства продукции качества выше среднего при издержках ниже, чем у конкурентов, то стратегия оптимальных издержек ей не подходит



Недостатки стратегии оптимальных издержек

- ▶ Недостатками стратегии оптимальных издержек является то, что существует риск оказаться зажатыми между компаниями, стремящимися к лидерству по издержкам, и компаниями, проводящими политику дифференциации продукта. Лидеры отрасли по издержкам могут вытеснить компанию из сегмента покупателей, чувствительных к цене. Производители высококачественной продукции с высокой дифференциацией попытаются вытеснить ее из сегмента покупателей, ценящих качество и индивидуальный дизайн.



Таким образом, чтобы стратегия оптимальных издержек была успешной, компания должна предложить товар, в достаточной степени превосходящий по своим потребительским свойствам товары конкурентов, чтобы оправдать несколько более высокую цену по сравнению с ценами компаний - лидеров по издержкам. В то же время компания должна добиться значительно более низкого уровня издержек по сравнению с производителями высокодифференцированных товаров при сохранении их потребительных свойств.



Шутка-минутка



Спасибо за внимание и не будьте издержками