

• Товарная стратегия — это разработка направлений оптимизации товарного ряда и определения ассортимента товаров, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективность деятельности предприятия связи в целом.





Главными задачами товарной стратегии являются:

- увязка перспективных задач (миссии) фирмы с потенциальными возможностями рынка и ресурсами фирмы;
- анализ жизненных циклов спроса товара;
- разработка правил формирования товарного ассортимента.

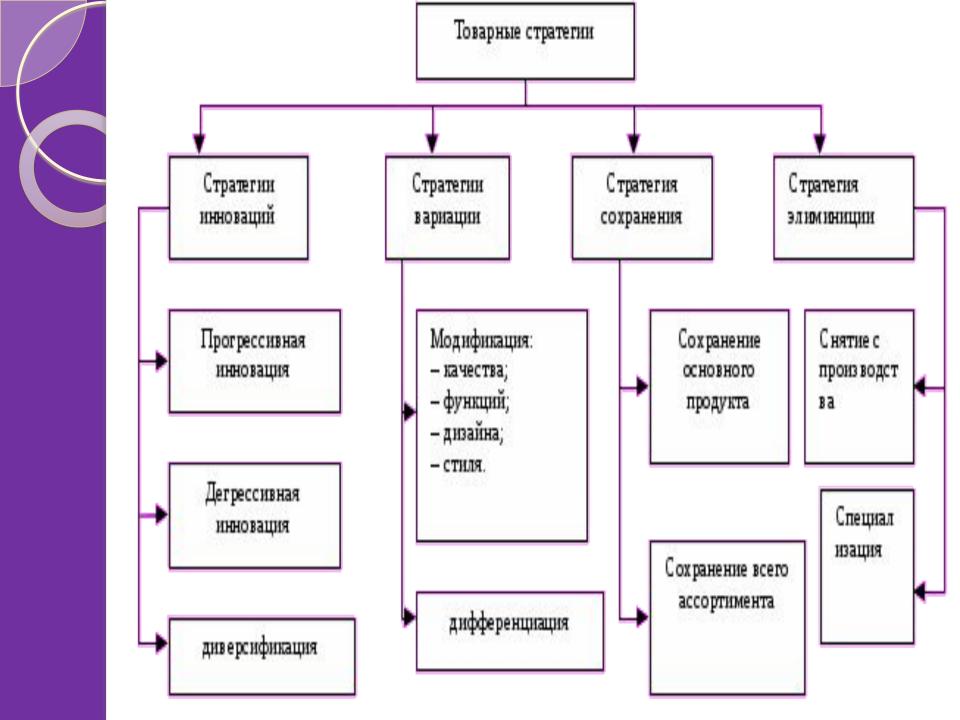




Решение принципиальных задач:

- 1. Разработка товарно-марочной стратегии;
- 2. Разработка новых товаров;
- 3. Коммерческое производство в соответствии с жизненным циклом товара;
- 4. Установление цен на товары;
- 5. Выбор каналов распространения товаров;
- 6. Продвижение товаров на рынке.







1) Стратегия инновации товара определяет программу разработки и внедрения новых товаров и по форме осуществления подразделяется на прогрессивную, дегрессивную инновации и диверсификацию





- **2) Следующей разновидностью** товарной стратегии является стратегия вариации, которая включает модификацию продукта и дифференциацию.
- **3) Третьим типом товарной стратегии** является стратегия сохранения: основного продукта и сохранение всего ассортимента продукции.
- **4) Стратегия элиминиции** предполагает: снятие данной продукции с производства или же специализацию на производстве конкретного товара.





Методов анализа бизнес-портфеля:

- метод компании Boston Consulting Group (BCG);
- метод компании General Electric (GE);
- метод И. Ансофф.



Относительная доля на рынке



Матрица Бостонской консультационной группы

	сила позиции бизнеса	высокая	Инвестиции и рост	Выборочный рост	Избиратель- ность
		средняя	Выборочный рост	Избиратель- ность	Сбор урожая/ уход с рынка
		низкая	Избиратель- ность	Сбор урожая/ уход с рынка	Сбор урожая/ уход с рынка

высокая

средняя

низкая

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ

Рис. 9. Матрица GE



Спасибо за внимание!