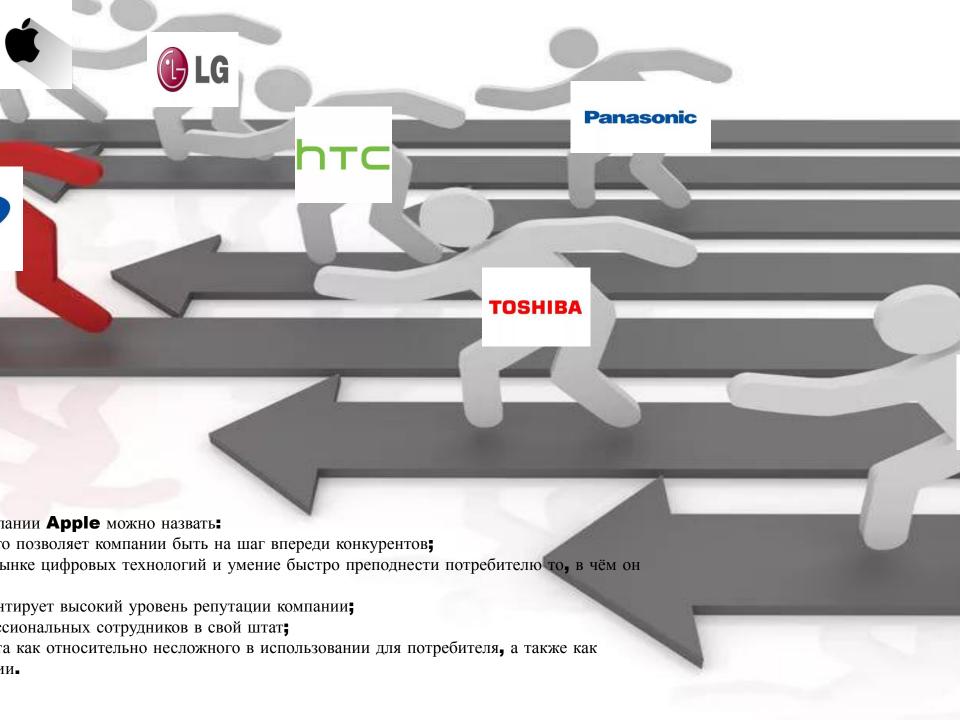
SAMSUNG ELECTRONICS

ВЫОЛНИЛА: КУШИКОВА Б.К ПРОВЕРИЛ: БОЛУСПАЕВ Ш.А.







1938 ГОДУ. ИЗ НЕБОЛЬШОЙ ФИРМЫ КОРПОРАЦИЮ МИРОВОГО УРОВНЯ. ПЕ СИНОНИМОМ ВЫСОКО КАЧЕСТВА И ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ СМА ОНИ СОЗДАЮТСЯ НА ОСНОВЕ ПЕР НАДЕЛЕНЫ МНОГОЧИСЛЕННЫМ

щные и яркие. Продукция msung покорят своим тродействием.

MSUNG

Качественное звучание.Продукции Samsung оснащаются качественной акустической системой. МИССИЯ КОМПА МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ И ТЕ КОМПАНИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ТОВАРОВ КАЧЕСТВА, ОСУЩЕСТВЛЯЯ ТЕМ САМЫМ ГЛОБАЛЬНОГО СОСТОЯН

SAMSUNG

Деятельность организации строится таким образом: продукция продается конечному потребителю через сеть торговых точек, которые принадлежат нашим партнерам, доставляется собственным автотранспортом до торговой точки, там разгружается и выставляется на продажу в течение срока реализации.

Сегодня трудно отыскать отро промышленности, в которой н задействованы подразделени Под этим брендом производит буквально все: от микроволно тостеров до цифровых фоток стереосистем, от автомобиле океанских судов и самолетов внутреннем рынке Южной Кор Samsung Group занимается ец финансовыми операциями, страхованием и охранной деятельностью, в результате ч формирует более 50% всего б страны. В представительства: корпорации по всему миру ро почти полмиллиона сотрудник южнокорейский город Сувон, находится штаб-квартира Sar Electronics, уже давно называк «Самсунг-Сити»

Инновационный подход в проинадежных продуктов и услуг, сотрудников, программы социответственности перед обще постоянное общение с партне потребителями товаров помогкомпании Samsung развивать и совершенно новых направлен

В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРА БЕРУ СМАРТФОНЫ SAMSUNG APPLE



В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРА ВЗЯЛА СМАРТФОНЫ SAMSUNG APPLE

• Максимальная цена Самсунг сейчас на рынке 420.000 тг на последнюю модель смартфона. Минимальная цена от 6000 тг в зависимости от модели смартфона.

Максимальна цена на смартфоны Арріе составляет 465.000 тг также на последнюю модель телефона. А минимальная цена от 50.000 тг начиная от старой модели

В ЦЕНЕ И ACCOPTИМЕНТЕ ПРОДУКЦИИ APPLE УСТУПАЕТ SAMSUNG

Так как у Самсунг ассортимент продукции разительно больше, чем у его главного конкурента Apple, следовательно больше и разница в цене.



КАК ВСЕМ ИЗВЕСТНО, ДОБИТЬСЯ ОЧЕНЬ БОЛЬШИХ ВЫСОТ ВОЗМОЖНО ПУТЕМ УСПЕШНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ. SAMSUNG, БЕЗУСЛОВНО, ВЫПУСКАЕТ ОТЛИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ НА РЫНКЕ И ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ. НО ВСЁ ЭТО НЕ ОБОШЛОСЬ БЕЗ ХОРОШЕЙ РЕКЛАМЫ, НА КОТОРУЮ БЫЛИ ПОТРАЧЕНЫ КОЛОССАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА. С КАЖДЫМ ГОДОМ ЗАТРАТЫ НА МАРКЕТИНГ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ.



ADVERTISEMENT ADVERTISEMENT





одним из наиболее существенных факторов, способствующих успехам Samsung, является готовность компании увеличить расходы на рекламу.

На самом деле, реклама **Samsung** — везде Компания проводит на ежедневной основе анализы эффективности рекламы для размещения в СМИ, в печатных изданиях и ТV, проводит мониторинг торговых точек для размещения **pos** материалов. **Samsung** выступает в качестве спонсора крупных мероприятий и многое другое и является крупным партнером. Помимо рекламы на телевидении и в печатных СМИ, а так же в местах продаж, Samsung сотрудничает и становится партнером различных компаний.

В мае 2013 года Компания Samsung Electronics заключила партнерство с Moda Operandi – всемирно известным ритейлером эксклюзивной дизайнерской одежды, чтобы вместе воплотить в Эксизнь модную концепцию, посвященную мятежному духу эпохи панка.

Gross-back pencil dress paired with spankling



Компания Samsung стремительно развивается ,осуществляя свою деятельность в разнообразных направлениях: производство полупроводников и цифровых устройств, строительство небоскребов и производственных комплексов, нефтехимическая промышленность, мода и стиль, медицина, финансовые услуги, гостиничные сети и многое другое. Компания имеет широкий модельный ряд, Samsung производит не только смартфоны и планшеты (компьютеры), а так же десятки других товаров, котрые нуждаются в продвижении (бытовая техника, видеотехника и многое другое). И благодаря успешной маркетинговой стратегии оббьем продаж за последний год растет. Стратегия работы на количество конечно имеет оглушительный успех, но возможно стоило бы вкладывать огромные суммы не только на рекламу, а в разработку новых технологий и продуктов.

- Список барьеров входа на рынок производства электроники много Рассмотрим самые основные:
- 1. Масштаб инвестиций необходимых для взноса, что бы выйти на этот рынок отбивает желание конкурентов пытаться конкурировать.
- **2. Брендинг** . Действия, направленные на то, чтобы ваш товар стал синонимом высшего и стабильного качества.
- **3. Сервис.** Предоставление сервиса такого высокого уровня, чтобы клиенты испытывали естественное желание сохранять верность компании и не имели стимула перехода к конкурентам.
- 4. Ограничение доступа к каналам распределения. Приобретение компаний-дистрибьюторов или установление с ними особых отношений, что затрудняет или делает невозможным для других поставщиков доведение их товаров до конечных потребителей. Политика, которой на протяжении многих лет с большим успехом следуют, например, в розничной торговле бензином, где выгодное местоположение бензозаправочных станций, принадлежащих крупным нефтяным компаниям, способствовало увеличению их продаж нефтепродуктов.
- 5. Ограничение доступа к ресурсам. Получение высококачественного (или всего доступного) сырья либо путем приобретения его источника (как это обычно делают, например, производители молочных продуктов), либо путем установления особых отношений с поставщиками, либо путем закупки сырья по более высоким ценам.

Может показаться, что в условиях глобального экономического кризиса деятельность компаний электронной промышленности, использующих в своих разработках передовые технические и технологические решения, направлена в первую очередь на решение сиюминутных проблем, не требующих существенных вложений ресурсов. Это отчасти верно. Тем не менее кризис рано или поздно закончится. По разным оценкам экономика наиболее развитых стран начнет выходить из рецессии. Следовательно, у передовых производителей электроники есть определенное время, чтобы выбрать те направления своей инновационной деятельности, которые позволят сделать качественный рывок в разработках. Те фирмы, которые правильно определят эти приоритетные направления, получат преимущества и смогут завоевать лидирующие позиции на посткризисном рынке. В условиях снижения финансирования исследований и разработок для инновационных компаний особенно важно объединение ресурсов и их гибкая концентрация на ключевых направлениях. Создание новых технологий, их развитие и реализация в конечных продуктах — процесс непрерывный и закономерный. Однако каждая из новых разработок имеет свои особенности и определенный потенциал развития и каждая новая технология в процессе своего развития проходит пять этапов.

- . Рост надежд (On the Rise/Technology Trigger) стадия быстрого развития новых технологий, обладающих, по мнению аналитиков и разработчиков, наиболее высоким потенциалом. Их ценность велика и, как правило, не вызывает сомнений, но они являются еще недостаточно зрелыми для привлечения крупных инвестиций.
- II. Пик завышенных ожиданий (At the Peak/Peak of Inflated Expectations) на этой стадии преимущества новой технологии широко рекламируются с тем, чтобы привлечь внимание общественности, потенциальных инвесторов и производителей. Зачастую такие информационные кампании не обходятся без явных спекуляций: аналитики пишут отчеты о перспективах, умалчивая при этом об уже известных недостатках. Инвестиции на данном этапе рискованны, т.к. потенциал технологии может быть сильно переоценен.

 III. Впадина разочарований (Sliding Into the Trough/Trough of Disillusionment) после относительно недолгого периода интенсивной рекламы новое решение либо утрачивает свои позиции, либо занимает свое место на рынке. На этой стадии формируется негативное отношение к технологии, которая, с одной стороны, уже утратила статус новинки, а с другой еще не продемонстрировала инвесторам и потенциальным пользователям свои преимущества по сравнению с существующими решениями. Выявляется ряд существенных
- недостатков, которые отпугивают заинтересованных производителей. Однако этот этап может оказаться наиболее привлекательным для инвесторов, т.к. перспективы применения данной технологии постепенно проясняются, а объем инвестируемых средств может быть не очень велик.
- IV. Восстановление устойчивости (Climbing the Slope/Slope of Enlightenment) начинается новая стадия исследований, в ходе которой разработчики устраняют выявленные недостатки, а также оптимизируют технологический процесс с учетом требований серийного производства. Начинается внедрение технологии в коммерческих продуктах. По мере роста количества пользователей и примеров успешной реализации данного решения наступает признание сначала среди специалистов, а затем и в широких кругах общественности.
- V. Плато эффективного производства (Entering the Plateau/Plateau of Productivity) на этой стадии технология выходит на уровень промышленного производства, становится прибыльной и широко применяемой

Сегодня сложно сказать, какая страна-производитель Samsung, ведь заводы компании расположены по всему миру. Корпорация дала рабочие места более чем полумиллиону граждан в 60 странах мира. И в будущем планирует расшириться еще. Под этой маркой выпускается практически все: от стереосистем и телевизоров до ХОЛОДИЛЬНИКОВ И СТИРОЛЬНЫХ машин. Даже такая специфическая бытовая техника как бутербродницы или вафельницы массово производится на заводах Samsung Group. Именно поэтому сейчас практически в любой сфере жизни можно столкнуться с брендом Samsung, который все время развивается, внедряет инновации с целью покорения новых вершин электронной индустрии.

