

CARACTERIZAREA STRATEGIILOR DE PREȚ

Autor:
Prof. dr. Singureanu Nicoleta
Colegiul Economic "Hermes", sector 2, București

Nr. crt	Strategie	Nivel preț	Optică	Cerere/preț	Distri-buție	Avantaje	Dezavantaje
1.	prețul înalt (de „smântânire a pieței”)	ridicat	profit unitar important	inelasticitate	selectivă	-Conduce la segmentarea pieței după criterii economice -permite reducerea prețului când reacția pieței este negativă; -concurența este puțin prezentă, fapt ce permite obținerea de experiență în producție, în desfacere, în cercetare, utilă pentru a împiedica pătrunderea altor firme pe piață; -valorifică unicitatea unor produse și servicii.	-Cheltuieli mari cu distribuție selectivă; -volumul vânzărilor rămâne scăzut; -inelasticitatea cererii.
2.	penetrare pe piață	scăzut	creșterea volumului vânzărilor	elasticitate	de masă	-volumul vânzărilor și cifra de afaceri sunt importante; -impune o barieră în calea noilor concurenți.	-necesar un volum important de producție pentru a răspunde cererii; -necesită investiții costisitoare pe care nu le poate permite decât o firmă puternică; -percepție deformată a consumatorului asupra raportului preț/calitate.