

Задача по маркетингу с решением

ЗАДАНИЕ.

Определите, выгодно ли предприятию снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., планируемый объем продаж 1,2 млн. единиц. Показатель эластичности спроса – 1,5. Конкуренты также снизят цены.

РЕШЕНИЕ.

Снижение цены с 2600 руб. до 2500 руб. составляет 3,85 %.

Это означает, что при эластичности 1,5 объем продаж товара увеличится на 5,78 % ($1,5 \times 3,85\% = 5,78\%$) и составит 1,269 млн шт.

$$\left(\frac{1200000 \times 5,78}{100} + 1200000 = 1269360 \text{ шт.}\right)$$

Выручка при цене до снижения:

$$2600 \text{ руб.} \times 1,2 \text{ млн.шт.} = 3120 \text{ млн. руб.}$$

Выручка при цене после снижения:

$$2500 \text{ руб.} \times 1,269 \text{ млн.шт.} = 3172,5 \text{ млн.руб.}$$

Соответствующий эффект составит:

$$3172,5 \text{ млн.руб.} - 3120 \text{ млн.руб.} = 52,5 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, при снижении цены на 100 руб. выручка от продажи увеличилась на 52,5 млн руб. (выгодно).