

Практическое применение маркетинговых методов расчета цены

Задание № 1.

Производственное предприятие, выпускающее некий товар X , имеет следующие затраты: постоянные издержки – 100,00 тыс.руб. в неделю; переменные издержки – 14,00 тыс.руб. на единицу продукции (в том числе: сырье и материалы – 7,00 тыс.руб.; зарплата – 4,00 тыс.руб.; прочее – 3,00 тыс.руб.).

Недельный объем производства предприятия составляет 100 штук.

Определите:

1. По какой цене с экономической точки зрения невозможно больше продолжать производство и сбыт товара X ;
2. При каких условиях экономически целесообразной окажется продажа одной единицы товара по 10,00 тыс.руб.;
3. В каких условиях цена в 24 тыс.руб. может рассматриваться как минимальная?

Задание № 2. Спрос на некий товар составлял 10 000 штук по 200 руб.

Менеджер по продажам определил, что если поднять цену на 20 руб., то спрос сократится на 1200 штук. Определите ценовую эластичность на данный товар.

Задание № 3. Мебельной фабрике предложено изготовить 200 комплектов мягкой мебели. При изготовлении такой партии постоянные издержки составляют 100,00 тыс. руб., а переменные издержки на один комплект мебели определены в 70,00 тыс. руб. Необходимо выяснить, при какой цене одного комплекта будут компенсированы валовые затраты на производство мебели.

Задание № 4. Мебельная фабрика решила инвестировать 2900,00 тыс. руб. на изготовление 200 комплектов мягкой мебели. На этот капитал фирма хочет получить 40 % прибыли, т. е. целевая прибыль будет равна 1160,00 тыс.руб.

Себестоимость одного комплекта мебели равна 14,50 тыс.руб. Необходимо определить цену на один комплект мебели, при которой фирма получит целевую прибыль.

Задание № 5. Отдел маркетинга предприятия располагает следующими данными о продаже товара A :

- Объем продажи – 9 500 изделий;
- Отпускная цена производства – 5,5 тыс. руб. за изделие (без НДС).

Торговая сеть рассчитывает реализовывать товар A по цене, обеспечивающей прибыль 20 % от цены продажи.

Рассчитайте розничную цену товара A . Определите, сколько товара A нужно продать, чтобы сохранить общую прибыль в случае, если цена будет снижена на 5 %.