

1. Обобщете най-важните фактори, които влияят върху избора на марка от потребителя за категорията перилни препарати. Ако потребителят избере точно определена марка, кои други фактори ще влияят върху количеството, което той ще закупи?

Основните фактори, които влияят върху избора на марка перилни препарати са цена, отстъпка, реклама на мястото на продажбата и реклама в местната преса.

Какво точно количество ще закупи даден потребител, зависи и от зависи от размера на ценовата отстъпка, от запасите на съответната продуктова категория, с които разполага потребителят или от степента на консумация на продукта. Тук бих посочил, че влияние оказват и цените и от промоциите които ще предложат и съседните конурентни търговски вериги на Масмарт – в случая Уолмарт.

2. Изхождайки от изходните данни, посочете коя е най-добрата стратегия на промоция? Обяснете защо мислите, че тази стратегия ще работи. За стратегията, която препоръчвате каква ще бъде структурата на продажбите?

На база изчисленията със софтуера, можем да посочим, че най-добрата стратегия която може да се приложи е промотиране на продуктите на Wisk и Tide. При отстъпка за Wisk от 0,17 долара за продукт и при Tide от 0,03 долара, печалбата за Масмарт би се увеличила с 44 долара в сравнение с това, да не се залагат никакви промоции. При равни други условия, печалбата би била 2737 долара, в нашия случай тя става 2781