

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/kontrolnaya-rabota/101954>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Ценообразование

-

Практическое занятие 3 (часть 1). Тема «Тактики, политика и стратегии ценообразования в деятельности физкультурно-спортивных организаций»

Решение практической ситуации 1. Существуют следующие стратегии ценообразования на услуги сферы «физическая культура и спорт»:

- 1) стратегия ценообразования, в русле которой спортивная организация устанавливает цены на свои услуги, ориентируясь на реально сложившийся уровень рыночных цен;
- 2) стратегия установления цены на физкультурно-спортивные услуги исходя из уровня цен конкурента, занимающего в этом секторе рынка лидирующее положение;
- 3) стратегия ценообразования, предусматривающая первоначальную реализацию физкультурно-спортивных услуг по сравнительно низким (по отношению к установившимся на рынке) ценам. Первоначально низкие цены дают толчок продажам; с ростом объема продаж цена на услуги несколько повышается;
- 4) стратегия, допускающая самые низкие из возможных цены на услуги в расчете на то, что завоевание большей рыночной доли даст, в конечном счете, и большую экономическую выгоду.
- 5) стратегия установления завышенных цен с целью получения максимально высокой прибыли. Применяется обычно в тех ситуациях, когда физкультурно-спортивная организация предлагает уникальные услуги, отсутствующие у конкурентов или спрос на те или иные услуги значительно превышает предложение;

Задание: укажите, какая стратегия ориентирована на проникновения на рынок, а какая на следование за лидером рынка. Поясните свой ответ. Приведите примеры.

Решение

стратегия установления цены на физкультурно-спортивные услуги исходя из уровня цен конкурента, занимающего в этом секторе рынка лидирующее положение - стратегия следования за лидером рынка.

Практическое занятие 3 (часть 2). Тема «Методы ценообразования»

Задача 1. Осуществите выравнивание колебаний спроса на физкультурно-оздоровительные и спортивные услуги методом дискриминации цен, если известно, что:

- себестоимость 1 посещения бассейна составляет 100 рублей,
- планируемая прибыль – 50%,
- коэффициент дискриминации цены на утренние посещения от 7 до 9 часов равен 25%,
- с 9 до 13 часов цена платной услуги коэффициент дискриминации - 0%,
- с 17 часов (время наибольшего спроса) коэффициент дискриминации равен 100%).

Решение

Задача 2. Расчёт оптовой цены товара методом балловой оценки. Определите оптовую цену предприятия на изделие кроссовки модель «MD RUNNER». Для расчета себестоимости одного балла принята модель кроссовок «VIALE», себестоимость которых равна 5 700 руб. Имеется оценка в баллах параметров кроссовок модели «MD RUNNER» и модели «VIALE». Норматив рентабельности составляет 25%.

-
Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/101954>