СТРАТЕГИЯ

Ответ на демпинг

Инструмент: Ответ на демпинг конкурента

Как ответить на демпинг и сохранить клиентов и маржу без ценовой войны

ВРЕМЯ
2 часа, затем 30 минут в месяц

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Разбери конкурента, сегменты под угрозой и варианты ответа.

1 Конкурент

Кто и на что снизил цены

На сколько

Временно или постоянно

Может ли держать цену и почему

2 Клиенты под угрозой

серые строки: пример заполнения

Сегмент	Доля выручки, %	Чувствительность к цене	Маржа под угрозой, ₸
Покупатели материала	25	высокая	800 000

3 Варианты ответа

серые строки: пример заполнения

Вариант	Стоимость в месяц, ₸	Эффект	Выбираем?
Скидка 10% всем	1 100 000	удержим всех	нет
Эконом-линейка			

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Ответ выбран по расчёту
- Маржа в пределах 1-2 пунктов
- Ключевые клиенты остались
- Цены конкурента под наблюдением

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS