

## بازاریابی و اصول مدیریت بر بازار استراتژی های بازار، استراتژی های کاهش و حذف بازار



مهندس سید ایمان جناتی  
کارشناس امور تحقیقات، بذر و آموزش  
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

### استراتژی بازارهای تضعیفی:

این استراتژی شامل دلسرد کردن گروه خاصی از مشتریان به طور موقت و یا دائم می شود تا با هدف حفظ مشتریان وفادار در زمان کمبود به فعالیت خود ادامه دهد. الزامات این امر شامل رعایت زمانبندی در پاسخگویی به درخواست های مشتریان، عرضه مقدار ثابتی از محصول به مشتریان، اولویت به مشتریانی که نسبت به سایر مشتریان، نیازهای آنی و شدیدی دارند و شناسایی و معرفی محصولات جایگزین به مشتریان، نتایج مورد انتظار عبارتند از افزایش سود، وفاداری و علاقمندی زیاد مشتری.

### استراتژی حذف بازار:

در این استراتژی برچیدن بازارهای غیر مفید در دستور کار قرار می گیرد و هدف از آن هدایت سرمایه گذاری ها به سوی بازارهای قابل رشد است. الزامات این استراتژی عبارتند از

داشتن اطلاعات کافی از بازارهای انتخابی، تمرکز همه انرژیها روی اینگونه بازارها و تنظیم استراتژی ویژه برای بازارهای انتخابی. همچنین نتایج مورد انتظار عبارتند از رشد بلند مدت، بهبود بازده سرمایه گذاری و کاهش سهم بازار.

### استراتژی بازارهای کلیدی:

در این مبحث تمرکز فعالیت ها روی بازارهای انتخاب شده می باشد و هدف ارائه خدمات فوق العاده به بازار انتخاب شده است. الزامات اجرایی این استراتژی عبارتند از: کسب معلومات کافی از بازارهای انتخاب شده و تمرکز انرژی روی این بازارها و نتایج مورد انتظار عبارتند از افزایش سود و افزایش سهم بازار در بازارهای فوق.

### استراتژی خوشه چینی بازار:

این استراتژی به تلاش آگاهانه برای کم کردن سهم بازار تعبیر می گردد و هدف ایجاد نقدینگی اضافی، افزایش درآمدهای



**اندازه بازار****رشد بازار****سود دهی****چرخش (تقاضا)****توانایی بهبود تورم****صنعت جهانی**

**قوت کسب و کار:** همیشه تاثیر پذیر از عوامل مختلفی از جمله:

۱. موقعیت بازار: سهم داخلی بازار، سهم جهانی بازار، رشد سهم، مقایسه سهم با رهبری رقیب و دانش مشتری.

۲. قوت رقابتی: کیفیت رهبری، تکنولوژی، بازاریابی و سود دهی نسبی.

**منبع:** جزوات آموزشی دکتر محمد آزاد. سازمان مدیریت صنعتی.

**ادامه دارد...**

کوتاه مدت را دنبال می کند و الزامات آن شامل سهم بالا از بازار می باشد. نتایج مورد انتظار کاهش یافتن فروش با وجود درآمدهای مفید است.

**نکات کلیدی در استراتژی های موثر:**

مشتری، خواهان بهترین کیفیت است.

مشتری، خواهان بنگاه های حرفه ای و قابل اتکاست.

مشتری، خواهان قیمت مناسب است.

مشتری، خواهان شرکتی انعطاف پذیر است.

مشتری، خواهان خدمات متنوع و فراگیر است (۱۰ درصد مشتریان، به علت ضعف محصولات و ۴۰ درصد آنها به علت ضعف خدمات از دست می روند).

مشتری، خواهان دریافت محصول در کوتاه ترین زمان است.

**جاذبه های صنعت:**

صنعت جاذبه های متنوعی به همراه دارد و پیشرفت های صنعتی در سالیان متمادی همگام با به ارمغان آوردن آرامش، افزایش سود و بهره وری و تسهیل فرآیندها، انسان را به خود جلب نموده که از این ویژگی ها می توان به موارد ذیل اشاره نمود.

