



МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛЕВЕН

ФАКУЛТЕТ „ФАРМАЦИЯ” – ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

КАТЕДРА “ФАРМАЦЕВТИЧНИ НАУКИ И СОЦИАЛНА ФАРМАЦИЯ”

ЗАДАНИЕ ЗА КУРСОВА ЗАДАЧА

ПО УЧЕБНА ДИСЦИПЛИНА „ФАРМАЦЕВТИЧЕН МАРКЕТИНГ”

ЗА СТУДЕНТИ ОТ МУ – ПЛЕВЕН МАГИСТЪРСКА СТЕПЕН

- СПЕЦИАЛНОСТ „ФАРМАЦИЯ” ■
- РЕДОВНА ФОРМА НА ОБУЧЕНИЕ ■

гр. Плевен

2019 год.

Задача 2.

Ключово значение за успеха на всеки един бизнес има познаването на конкурентите. За да демонстрирате разбиране на конкурентната среда за Вашата организация трябва да се опитате да отговорите на следните въпроси:

Кои са Вашите конкуренти?

Трябва да познавате и уважавате конкурентите си?

Идентифицирайте директните си конкуренти (по географски признак и по продуктови линии), както и индиректните, опериращи в близки или свързани области. Започнете с включването им в списък с имена, адреси и продукти/услуги. Опишете накратко, но изчерпателно следните детайли, носещи информация за всеки от Вашите конкуренти:

- Кои са най-непосредствените Ви конкуренти?
- С какво техният бизнес е подобен или конкурентен на Вашия?
- Имате ли своя собствена ниша? Опишете я.
- С какво Вашият продукт/услуга е по-добър и по-продаваем от този на конкуренцията?
- Какъв е техният бизнес – разрастващ се, стабилизиран, свиващ се? Защо?
- Какво може да научите от наблюдаването на поведението на конкурентите и разговорите с техните настоящи и бивши клиенти?
- Какви са Вашите конкурентни предимства и слаби страни?

Запомнете! Вашият бизнес може да стане печеливш, ако прилагате добрите практики на конкурентите си и избягвате техните грешки.

ИЗГОТВИЛ:

/доц. Надя Велева, дм/