

Konkurrencestrategier

Porter's generiske strategier

	Konkurrencemæssige fortrin	
	Lave omkostninger	Differentiering
Bred målgruppe	<p>Omkostningslederstrategi</p> <p>Forudsætninger: Virksomheden er på massemarkeder for at opnå stordrift</p> <p>Taktik: Der satses løbende på omkostningsreduktioner i produktion, billigere indkøb. Omkostningsminimering på salg og markedsføring</p>	<p>Differentieringsstrategi</p> <p>Forudsætninger: Virksomheden evner at skabe et unik produkt eller en serviceydelse, for hvilken virksomheden kan tage en høj pris.</p> <p>Uniqueness:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Design • Mærkeimage • Teknologi • Egenskaber • Kundeservice • Forhandlernet • Etc. <p>Differentiering, der værdsættes af kunderne, tenderer at reducere prisfølsomheden.</p>
Smal målgruppe	<p>Omkostningsfokusstrategi</p> <p>Koncentration omkring:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En speciel efterspørgergruppe, (fx en branche eller en særlig type konsumenter) <p>Eller</p> <ul style="list-style-type: none"> • Et specielt geografisk område <p>Taktik: Den ene eller anden mulighed betjenes via lave priser.</p> <p>Forudsætter evne til omkostningsreduktioner, jf. ovenfor</p>	<p>Differentieret fokusstrategi</p> <p>Koncentration omkring:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En speciel efterspørgergruppe, (fx en branche eller en særlig type konsumenter) <p>Eller</p> <ul style="list-style-type: none"> • Et specielt geografisk område <p>Taktik: Den ene eller anden mulighed betjenes via differentierede og aftagertilpassede løsninger.</p> <p>Forudsætter høj differentieringsevne, jf. ovenfor</p>

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.