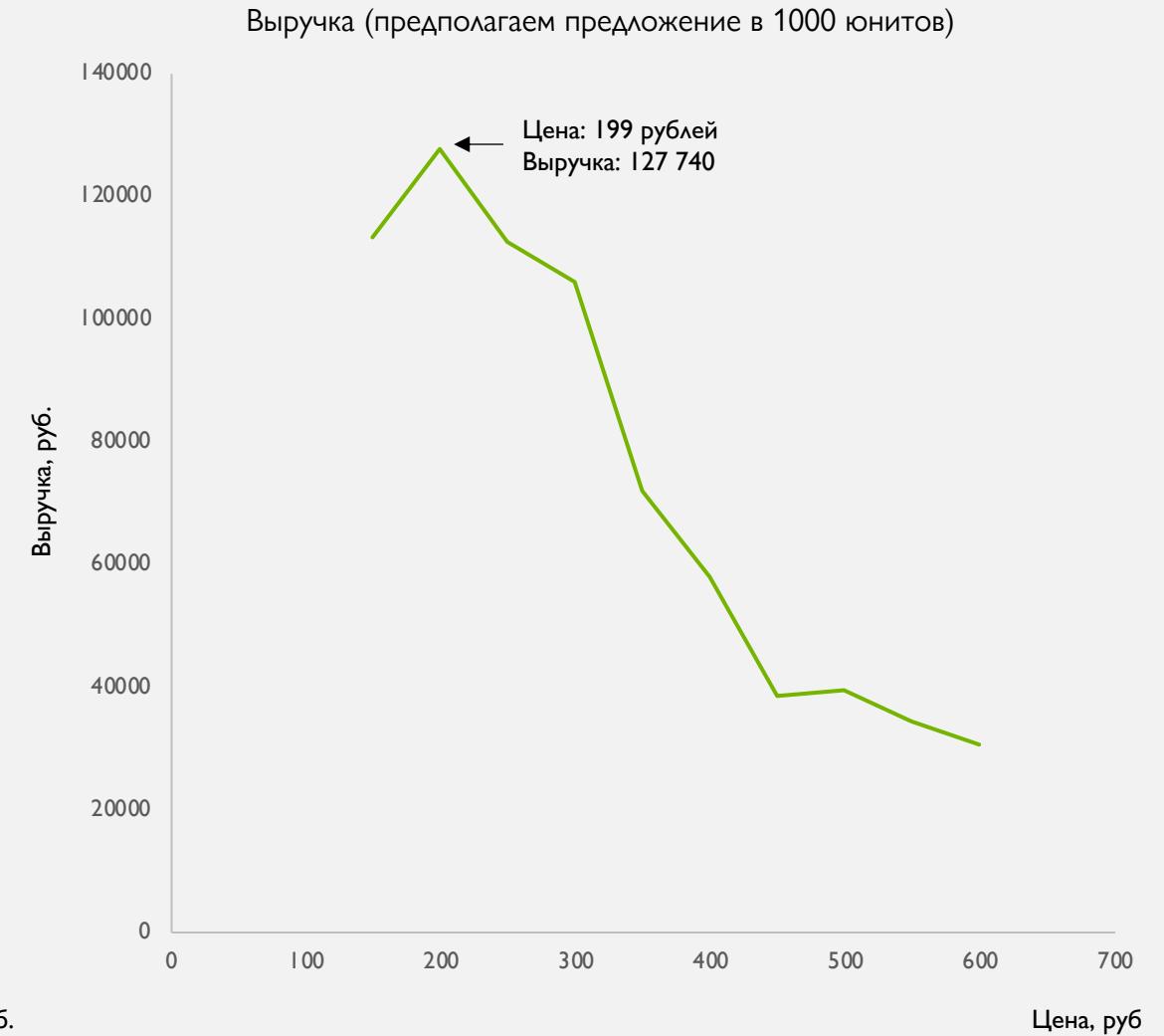
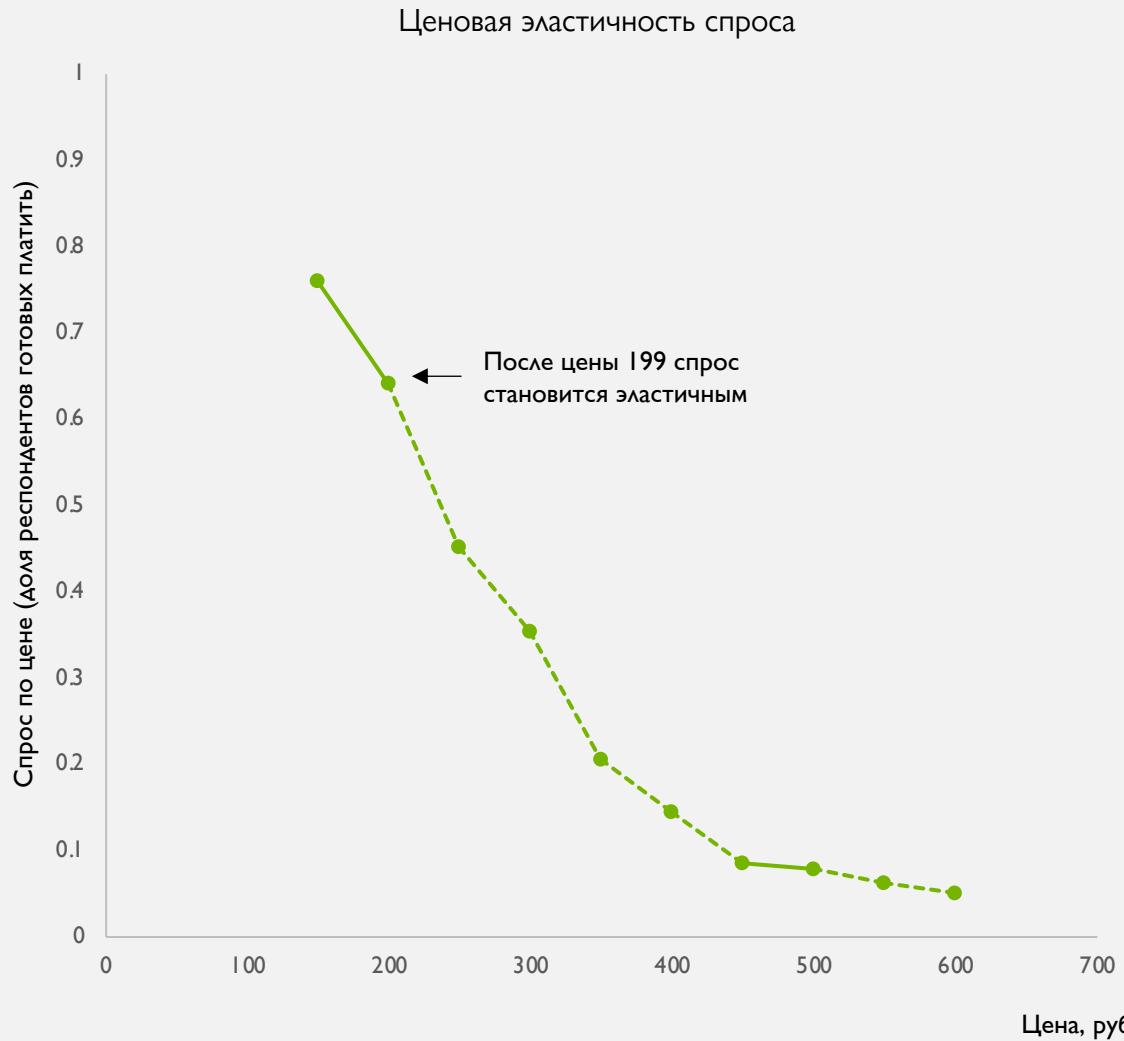


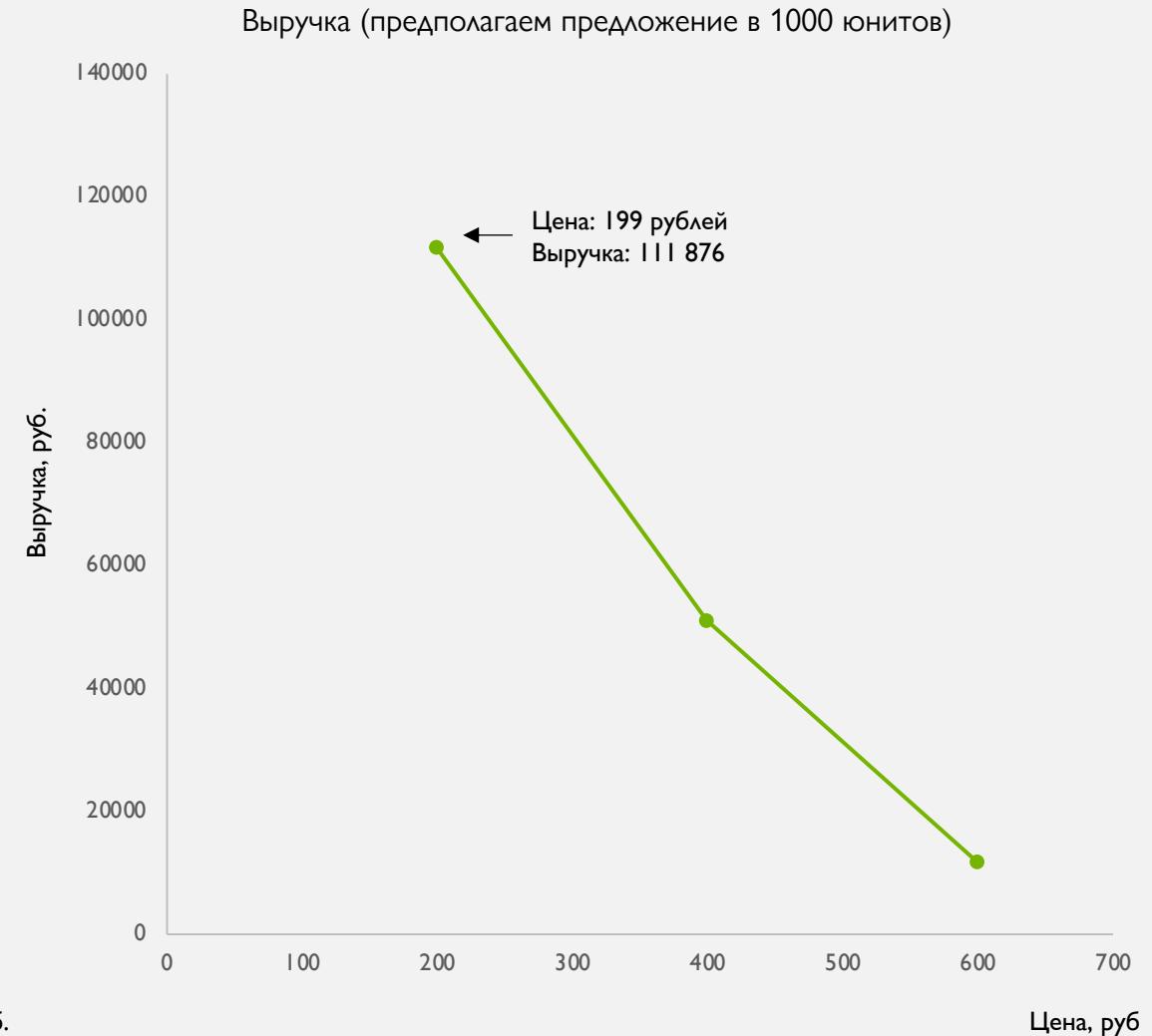
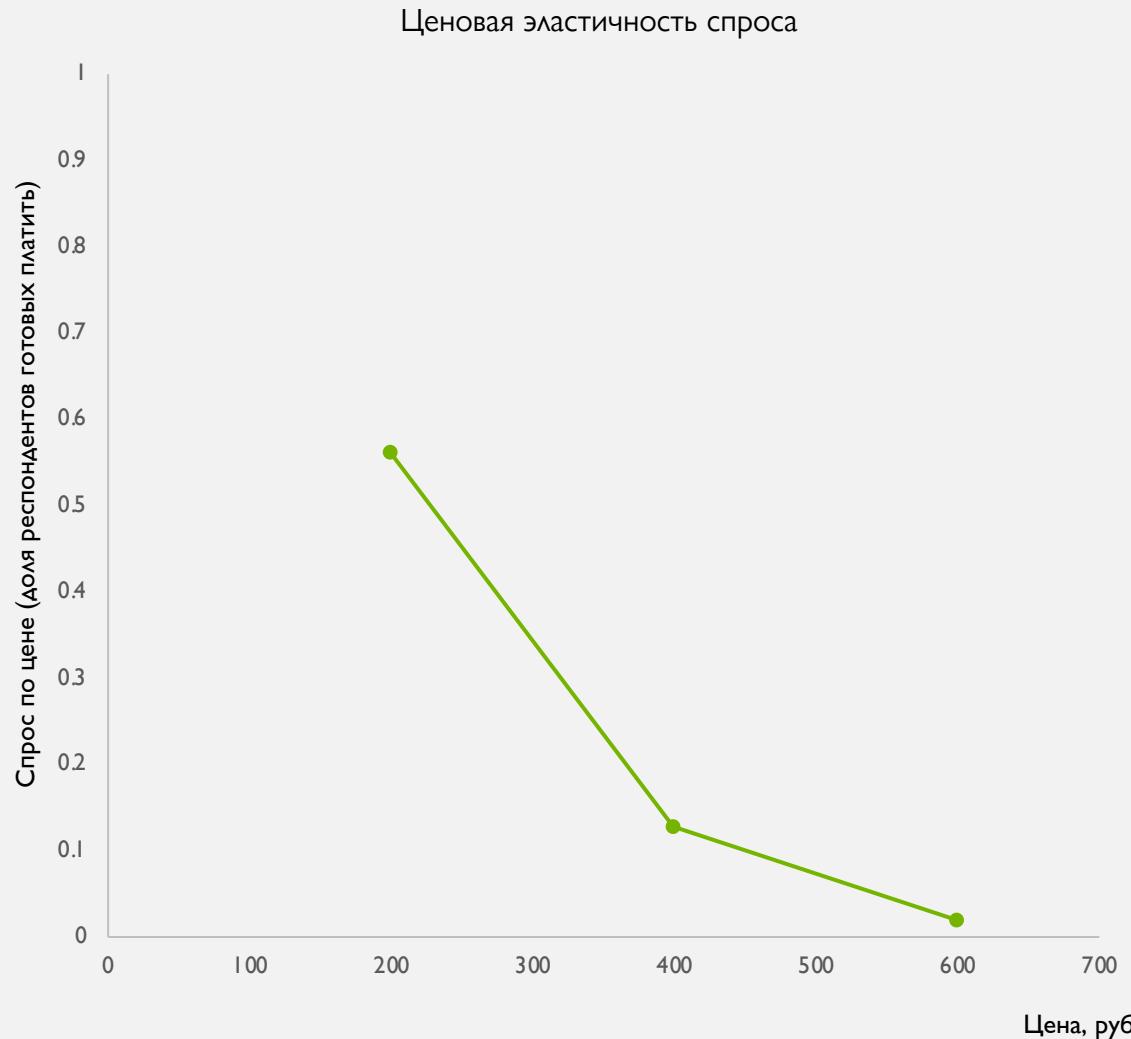
Лестница цен & МРЕ
BRAND

Лестница цен

Выручка достигает максимума при цене 199 рублей



Выручка достигает максимума при цене 199 рублей



МРЕ

Куда уходят покупатели?

	199	399	599
BRAND	56%	13% -43пп	2% -54пп
BRAND	12%	30% +18пп	44% +32пп
BRAND	2%	2%	4% +2пп
Ничего из перечисленного	29%	55% +26пп	50% +21пп

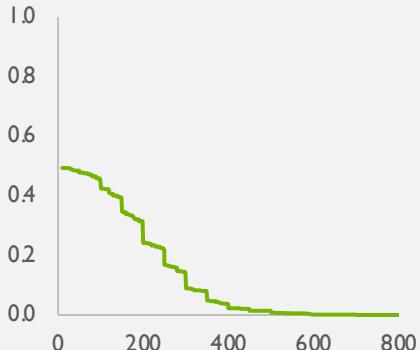
Доля тех, кто готов купить чай

Изменения относительно цены 199 рублей на чай BRAND

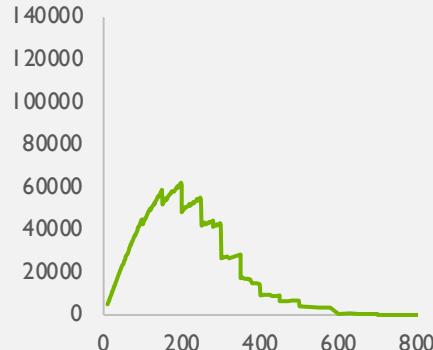
PSM VS Лестница цен VS MPE

PSM

Спрос

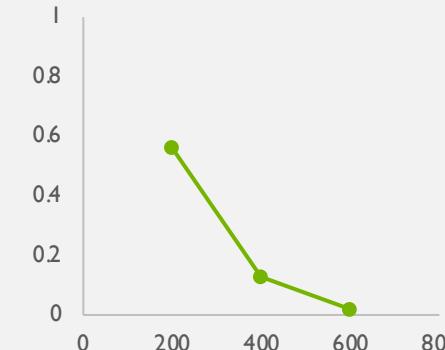


Выручка



MPE

Спрос

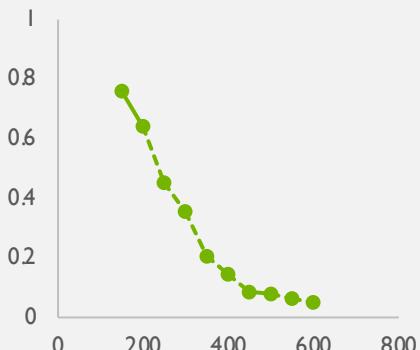


Выручка



Лестница цен

Спрос



Выручка



Все методы показали одинаковую оптимальную цену – 199 рублей. Для PSM наиболее близко к ней оказалась IDPP (200 рублей).

PSM с поправкой Ньютона-Миллера дает наиболее пессимистичную оценку спроса, однако это зависит от приписываемых ответам респондентов вероятностей – если приписать ответам ТОП2 вероятность 1, то оценка спроса приблизится к результатам MPE, однако все еще будет ниже.

MPE дает более пессимистичную оценку спроса и выручки по сравнению с лестницей цен, что можно связать с включением в исследование конкурентов, которые перетягивают на себя спрос при повышении цены. Изолированная оценка в лестнице цен более оптимистична.

Рекомендации

Рекомендуется установить цену на уровне 199 рублей. Все исследования указывают на оптимальность данной цены.