

مدیریت تقاضا

مدیریت تقاضا را می توان زیر مجموعه ای از مدیریت بازاریابی در نظر گرفت. از مهمترین وظایف مدیریت بازاریابی پیش بینی تقاضا می باشد. با توجه به اینکه با گذشت زمان نیاز مشتریان تغییر می کند و مدیریت تقاضا برای رسیدن به اهداف شرکت امری ضروری می باشد.

تقاضا برای پاسخگویی به خواسته ها می باشد و خواسته ها نیز پاسخگوی نیاز انسان ها هستند.

نیاز در همه افراد مشترک است، نیاز به آب ، غذا ، امنیت و...

نیاز برای برطرف شدن شکل خواسته رو به خود می گیرد که در افراد مختلف متفاوت می باشد، نیاز به غذا در افراد مختلف که یکی خواهان خوردن همبرگر است و یک دوست دارد قرمه سبزی میل کند.

هنگامی خواسته شکل تقاضا به خود می گیرد افراد توانایی بدست آوردن خواسته خود را داشته باشند، به بیان دیگر همه افراد خواهان سوار شدن ماشین بنز می باشند اما این خواسته تنها در تعداد معدودی از افراد که توانایی خرید آن را دارند به تقاضا تبدیل می شود.

مدیریت تقاضا باید خواسته های مردم را شناسایی کرده و تقاضا برای خرید محصول را نیز شناسایی کند تا بتواند بهترین محصول که بیشترین تقاضا را به دنبال خواهد داشت را به اجتماع عرضه کند.

مدیریت تقاضا یعنی پیش بینی روند تقاضا برای ارائه محصول و همچنین کمک به روند تطبیق تقاضا با ظرفیت های موجود

انواع تقاضا

تقاضا انواع مختلفی دارد که به توضیح آن خواهیم پرداخت

- تقاضا ناسالم

در این تقاضا افراد تقاضا محصولی را دارند که با قوانین و عرف جامعه هم خوانی ندارد. در این شرایط وظیفه کلیه نهادهای جامعه از جمله مدیریت بازاریابی می باشد که با تخریب آن به کاهش تقاضا اقدام کنند

- تقاضای منفی

این تقاضا زمانی به وجود می آید که برای محصول تقاضایی نباشد و حتی برای محصول تخریب تقاضا نیز صورت پذیرد وظیفه مدیریت بازاریابی در این شرایط این است که بتواند جنبه های تمایز محصول را به خوبی نمایان کند تا از تخریب آن جلوگیری کند

- تقاضا پنهان

این نوع تقاضا وقتی به وجود می آید که خریداران تقاضایی دارند اما شرکت های تولیدی به آن توجهی نداشته و این تقاضا به صورت پنهان باقی مانده است

در این شرایط اگر شرکتی محصول مورد نیاز مردم را بتواند تولید کند ظرف مدت کوتاهی و بدون داشتن تبلیغات گسترده می تواند سهم زیادی از بازار را برای خود اختصاص دهد

وظیفه مدیریت بازاریابی این است که تقاضا پنهان را به سرعت شناسایی کرده و آن را در اختیار مدیریت سازمان قرار دهد و اقدامات لازم را برای تولید محصول فراهم کند

- نبود تقاضا

در این حالت برای محصول تقاضا نیست یا اگر هست بسیار اندک می باشد. ولی تخریبی برای تقاضای محصول صورت نمی گیرد. نبود تقاضا می تواند ناشی از عدم اطلاع از محصول یا نبود تبلیغات کافی برای محصول صورت گیرد. مدیریت بازاریابی می بایست در این شرایط استراتژی های لازم را برای آن در نظر گیرد

- تقاضای تنزلی

در این حالت تقاضا برای خرید محصول رو به کاهش است و علاقه مردم برای خرید کالا کم تر شده است.

این کاهش خرید می تواند ناشی از عوض شدن امیال مشتریان باشد، بنابراین مدیریت بازاریابی وظیفه دارد به نیاز سنجی بازار پرداخته تا بتواند پاسخگوی آنها باشد و مجددا خریداران را به سمت محصول بکشاند

- تقاضا فصلی

این تقاضا مربوط به یک سری از محصولات بر می گردد که در فصل خاصی عرضه شده و در فصول دیگر تقاضایی برای آن وجود ندارد.

مدیریت تقاضا باید بررسی نماید تا بتواند محصول را به گونه ای تغییر دهد که تقاضا محصول را از حالت فصلی خارج کند، یا اینکه شرکت به تولید دو کالای متضاد هم بپردازد تا تولیدات شرکت را از حالت فصلی خارج کند

همچنین می توان با بررسی استراتژی هایی محصول دو منظوره تولید کرد تا در همه حال قابل استفاده باشد و آن را از حالت فصلی خارج کند.

- تقاضا کامل

هنگامی که میزان تولید محصول با میزان تقاضا مشتریان برابری می کند. در این حالت شرکت می تواند استراتژی هایی را در نظر بگیرد که با افزایش میزان تولید خود به توسعه بازار پرداخته و میزان تقاضا برای محصول را افزایش دهد

- تقاضا بیش از حد

تقاضا بیش از حد یعنی زمانی که تقضا برای کالا بیشتر از توان تولیدی شرکت می باشد.

در این حالت اغلب توسیه می شود که با کاهش میزان تبلیغات بازاریابی تضعیفی را در پیش گیرید، اما باید در نظر داشت که در بازار امروزی و افزایش توان رقبا و افزایش سرعت انتقال اطلاعات چنین کاری ممکن است حتی منجر به حذف شما شود. بنابراین مدیریت بازاریابی باید استراتژی هایی را در نظر گیرد که با استفاده از تاکتیکهای توسعه محصول و یا جذب سرمایه گذار برای افزایش ظرفیت تولید محصول این نیاز مشتریان را در کمترین زمان ممکن پاسخگو باشند

بنابراین مدیریت بازاریابی باید در نظر داشته باشد که در چه مرحله ای از نوع تقاضا قرار دارد تا بتواند استراتژی های لازم برای آن را ارائه دهد.

گروه آموزش ماهان تیموری

نویسنده: ماهان تیموری – صابر خلیل آبادی

ارائه دهنده آموزش های کسب و کار، کارآفرینی، افزایش فروش