

Situácia:

V meste po rekonštrukcii miestnej komunikácie došlo k zaujímavej situácii. Po tom, ako sa spojili dve rovnobežné ulice a zbúrali staré budovy, ktoré ich delili, sa na ich mieste vybudovala dvojprúdová cesta. Na oboch stranách tejto cesty sa však teraz nachádzajú predajne rýchleho občerstvenia McDonald. Doteraz sa nachádzali relatívne ďaleko od seba, keďže ich delil dlhý rad starých budov, teraz ich však delia už len štyri prúdy cesty.

Doteraz boli tržby v oboch predajniach približne rovnaké. Spoločnosti mali celkom stabilné zloženie zákazníkov, keďže v priľahlých oblastiach mali sídla firmy, ktorých zamestnanci sa stravovali práve v jednom z uvedených McDonalčov, a to v tom, ktorý mali bližšie. Teraz, keď sa už zamestnanci nedívajú na vzdialenosť, ktorú musia prejsť, si môžu vybrať ktorúkoľvek z reštaurácií a v McDonalde, ktorý vlastní pán Labaroa, začali tržby klesať. Naopak, u pána Stingačuu začali tržby mierne stúpať. Odchýlka od priemerných tržieb nie je výrazná, je však už signálom, že situáciu je potrebné začať riešiť skôr, ako bude neskoro.

Ako dokázali prieskumy trhu, doterajšie aktivity oboch spoločností získať si zákazníkov od konkurencie sa prejavili len na zvýšení počtu tých návštevníkov, ktorí McDonald cieľavedome vyhľadali (prevažne automobilom), keďže zamestnanci okolitých spoločností a náhodní okoloidúci si vyberali to rýchloobčerstvenie, ktoré bolo bližšie. Teraz pri voľnom výbere stravovacieho zariadenia sa prostredie stalo konkurenčnejším a bude záležať na marketingovo manažérskych rozhodnutiach majiteľov, ktoré im môžu pomôcť v súčasnej situácii.

Problém:

- Ako má postupovať pán Labaroa, ktorý sa nachádza momentálne v horšej situácii?
- Akú stratégiu a taktiku postupu si má zvoliť v uvedenom konkurenčnom prostredí?
- Využije pán Labaroa vernostné rabaty, sezónne akcie, dohodne sa s konkurentom, začne cenovú vojnu, alebo využije inú možnosť?
- Ako môže predpokladať reakciu pána Stingačuu?

vernosť, vernostné karty a rabaty
cenové zľavy a vojna
zlepšiť služby a sezónne akcie
dohodnúť sa so zamestnávateľmi, rozdeliť si teritóriu
dohoda s druhým alebo aj zlúčenie (monopol)

nech najprv oni sa snažia vyriešiť problém