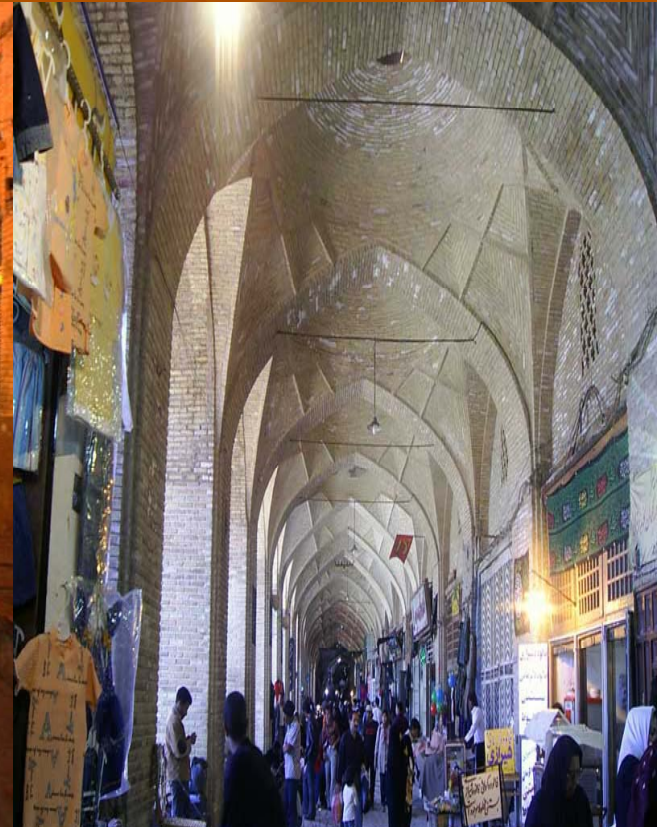


عائلة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

موضوع : انواع بازار  
منبع : بازاریابی و مدیریت بازار حسن الوداری  
نام استاد : جناب آقای شیخ زاده  
گردآورندگان : فاطمه پوررضا و افسانه هراتیان



# انواع بازارها از دیدگاه های مختلف :

الف - انواع بازار از نظر فعالیت

ب - انواع بازارهای سازمانی

ج - انواع بازارهای اقتصادی

## انواع بازار از نظر فعالیت :

الف) از نظر کالا و فرآورده ها - مثل بازارهای فرش ، نفت ، پسته ، پنبه و ...

ب) از نظر کار و خدمات - مثل بازارهای کار ، بیمه ، حمل و نقل و فنی و مهندسی و ...

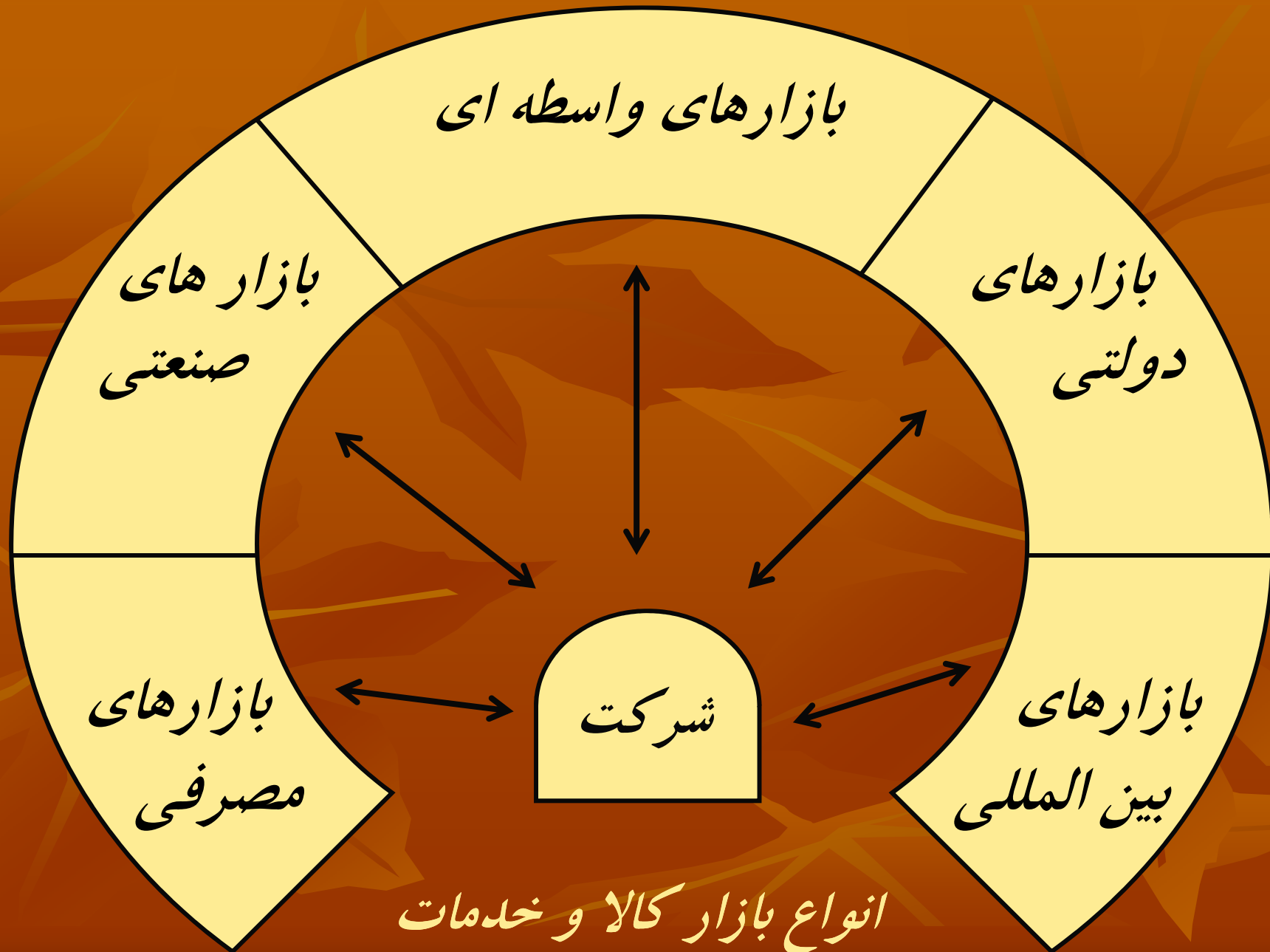
ج) از نظر پول و سرمایه - مثل بازارهای بورس اوراق بهادار ، سرمایه گذاری های کوتاه مدت و بلند مدت

# انواع بازار های سازمانی :

الف ) بازار صنعتی

ب ) بازار دولتی

ج ) بازار واسطه



انواع بازار کالا و خدمات



# انواع بازار های اقتصادی :

الف ) بازار رقابت کامل

ب ) بازار انحصار کامل

ج ) بازار رقابت انحصاری

د ) بازار انحصار چند گانه

## بازار رقابت کامل :

- تعداد خریدار و فروشنده بسیار زیاد است و لذا معامله هر یک از آن ها نسبت به معاملات کل بازار خیلی ناچیز است .
- خریداران و فروشندگان قیمت پذیرند ، یعنی نمی توانند به تنهایی در تعیین قیمت نقشی داشته باشند .
- ورود و خروج به این بازار آزاد است و هر عرضه کننده یا تقاضا کننده ای به راحتی می تواند وارد این بازار شده و یا از آن خارج شود .



## بازار رقابت کامل :

- اطلاعات در این بازار به طور وسیع در اختیار همگان قرار دارد و افراد از وضع بازار و قیمت ها اطلاعات کافی و لازم را دارند .
- کالاهای عرضه شده در بازار یکسان ، متحدالشکل و همگن بوده و هیچ برتری ای نسبت به هم ندارند .
- و در نهایت با توجه به شرایط فوق هیچ موسسه ای در بلند مدت سودی بیش از سود معمول و متعارف در بازار به دست نمی آورد .

## بازار انحصار کامل :

بازاری را اصطلاحاً انحصار کامل می نامند که در آن یک

تولید کننده یا فروشنده در بازار وجود دارد و به جهت موقعیت

ممتاز و انحصاری خود حتی در دراز مدت هم می تواند سودی

بیش از اندازه معمول کسب کند .

## بازار رقابت انحصاری :

این بازار صورت غالب بازار های امروزی است که نه به صورت

رقابت کامل هستند و نه به صورت انحصار کامل ، یعنی وضع

بینابین دارند .

## بازار انحصار چند جانبه :

انحصار چند جانبه به وضعیتی اطلاق می شود که دو یا چند

فروشنده تقاضای انبوه خریدار را ارضاء می کنند .

## روش های بازاریابی :

الف ) بنای ناسازگاری گذاشته و برای کسب بیشترین سود روش مبارزه را انتخاب نمایند .

ب ) دارای روحیه سازش بوده و با تبانی و همکاری با یکدیگر بیشترین سود ممکن را بین خود تقسیم نمایند .

با تشکر



حاجان