**阿迪达斯“猎鹰”足球鞋价格定位**

阿迪达斯在体育用品行业是毋庸置疑的龙头老大，阿迪达斯品牌的足球鞋更是受到了诸多国际大牌球星的青睐。有阿迪达斯这个强大的企业做后盾，再加上众多绝对大牌为其做的广告层出不穷，可以说阿迪达斯专业足球鞋成为了全世界体育迷们的挚爱。同时我们也看到，阿迪达斯旗下的一系列球鞋在免费供应给国际大牌球星的同时也面向普通体育迷出售。阿迪达斯在推出新品“猎鹰”足球鞋时经过多方调研、商讨，最终定价为1880元。仅就中国体育爱好者来讲，纵然他再热爱体育，但花上1880元购买一双仅能用来踢球的鞋确实是有些贵，但是泱泱14亿人口的大国，能够花得起近2000元买一双球鞋的体育爱好者肯定还是有的，但数量不会很多，因此可以说此款鞋是定位在高端消费人群之中的。

从定价目标上看，这款鞋是以尽可能多的或适当的利润为目标，同时兼有以

应付竞争为定价目标的可能。对于阿迪达斯这样全球知名的大企业来说，极高的

市场占有率早已成为了不争的事实，如何能在如此之高的市场占有率的条件下以

更高的价格出售产品从而获得更高的利润才是其追求的目标。

此外，阿迪达斯面临的竞争对手实力也不弱，对手们所生产的足球鞋更是对

其构成了直接的威胁。但通过调查可以发现，类似耐克、彪马这些主要的竞争对

手所生产的足球鞋价格都要低于阿迪达斯系列足球鞋，阿迪达斯标高产品价格一

方面为了追求更高的利润，另一方面很好的利用消费者“一分钱一分货”的心

理，从而在竞争中占先。

从产品成本上看，“猎鹰”足球鞋生产环节所花费的费用还是较高的。首先

其采用纯皮的材料，而且均为手工缝制，这在一定的程度上大大提高了人力成本。

其次，这款球鞋的技术含量也是其他同类产品无法比拟的，例如鞋底的流动钨砂

可以增强射门力度，同时足弓处的“猎鹰”元素可以使运动员更妤地控制球。这

些科技的运用牵扯到大量的科研工作和技术攻关，这都使得产品的成本大量增加。

从市场供需来看，虽然该产品属于高层次消费系列，但对于中国市场来说，能够消费得起这类产品的人还是不在少数。“猎鹰”足球鞋的需求弹性较小，因此小幅的降价不会增加太大的销售量，而较高的价格也不会降低产品的销售，这也是该款球鞋定价较高的原因之一。

从定价方法上看，这款产品属于按质定价和习惯定价。阿迪达斯能够闻名于

世的根本原因在于产品的超高质量，质量高自然消费量就大，最终产品价格高也

就不足为奇了。同时，阿迪达斯的任何产品都属于高端消费，因此这款足球鞋的

高定价也属正常现象。

“猎鹰”足球鞋采用了高价策略，即撇脂价格策略。当“猎鹰”足球鞋以新

产品的身份问世的时候，花费在其身上的各项成本费用都被算在了销售价格中。

商家希望尽快收回研发这种鞋所花费的费用。同时依靠阿迪达斯实力雄厚的大品

牌和极高的科技含量，可免去吸引众多竞争者的后顾之忧。

因此，“猎鹰”足球鞋的价格属于高端定位，但也是“贵得其所”。

（资料来源：骆秉全.体育市场营销学实训指导[M].北京：人民体育出版社，2014.）