

B.7.2. 其他目標

- 除咗極大化利潤之外，廠商可能會有其他嘅目標。但其實好多時依 D 嘅目標都係想增加日後嘅利潤（即長遠利潤）。
- 廠商可嘅其他目標包括：
 - 極大化產品銷售量及市場佔有率
 - ◆ 增加銷售量嘅最簡單方法係減價。
 - ◆ 擴大生產規模亦可以係一個方法，不過就假設咗產品有“供不應求”嘅情形出現。
 - ◆ 另一方面廠商亦可以透過合併嚟提升市場佔有率（因為合併後可以食埋競爭對手嘅市場佔有率）、甚至做“獨市生意”。
 - ◆ 留意，提升銷售量同市場佔有率都可以為日後嘅利潤帶嚟正面嘅影響。
 - 例如當市場佔有率提升後客戶會對廠商嘅產品更有信心。
 - ✧ 電視台、雜誌嘅市場佔有率對佢哋嘅廣告嘅收入會有好大嘅影響。
 - 提供非牟利服務
 - ◆ 廠商可能因應其成立目的或目標而提供非牟利性質嘅服務或產品。
 - 例如成立醫院向有經濟困難嘅人仕提供廉價嘅醫療服務。
 - 有一點值得討論嘅係好多互聯網上嘅免費服務（facebook, hotmail 等）其實唔係非牟利服務。雖然你唔駛俾錢，但其實服務提供商好多時都透過喺網頁上刊登廣告嚟賺錢。
 - 履行社會責任
 - ◆ 除咗極大化利潤外，好多廠商都會要求自己履行相應嘅社會責任。
 - 例如廠商會控制產品嘅安全性、確保生產過程唔會對環境造成不合理嘅損害等。
 - ◆ 大廠商亦經常贊助慈善活動、捐款俾有需要嘅慈善機構等。
 - 當然好多時依 D 嘅舉動都只係為咗宣傳及提升廠商嘅形象。形象好 D，大家就會更容易接受廠商嘅服務及產品。