

GAР-анализ

Группа 5:

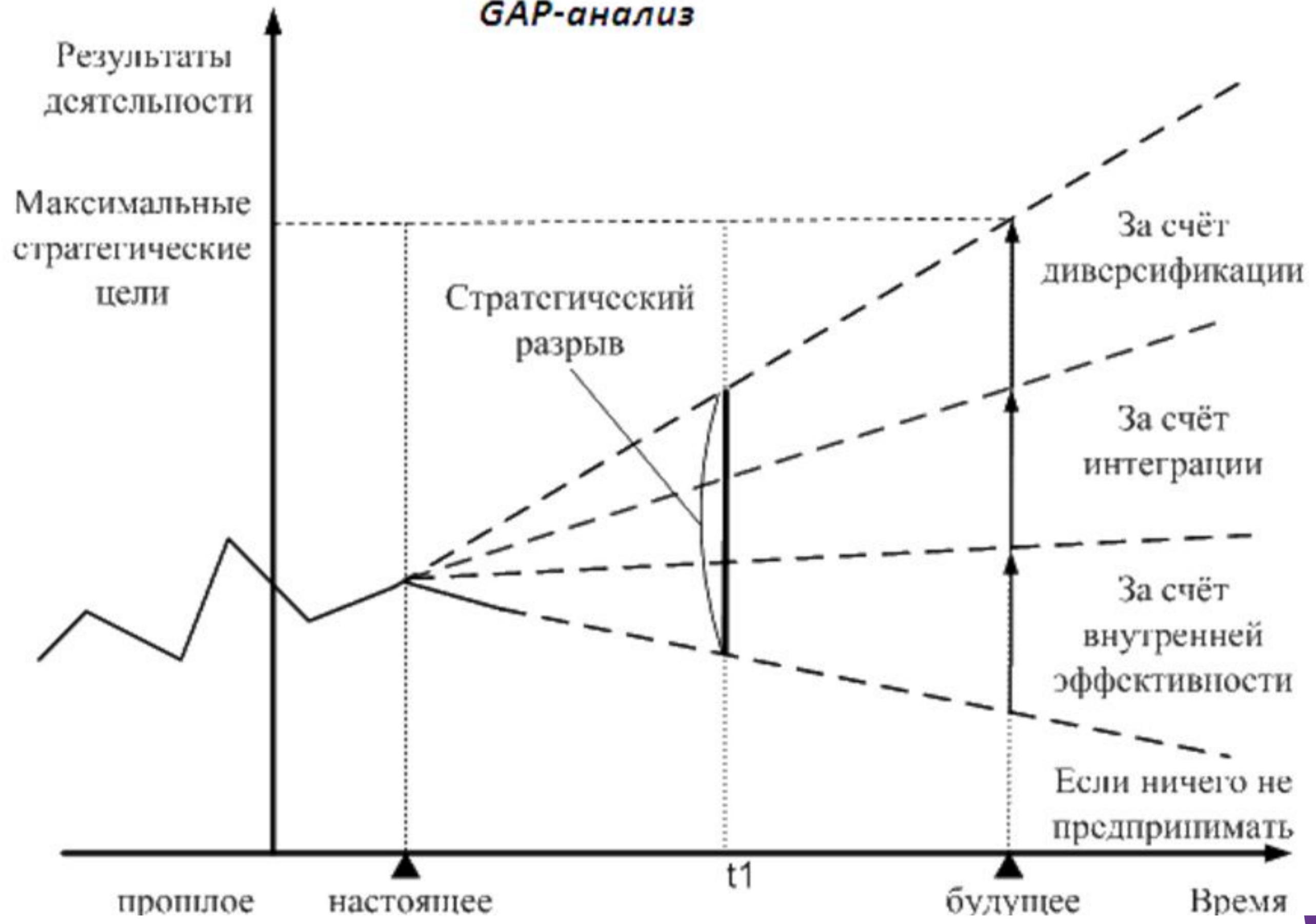
Соловьев Никита

Солодовникова Юлия

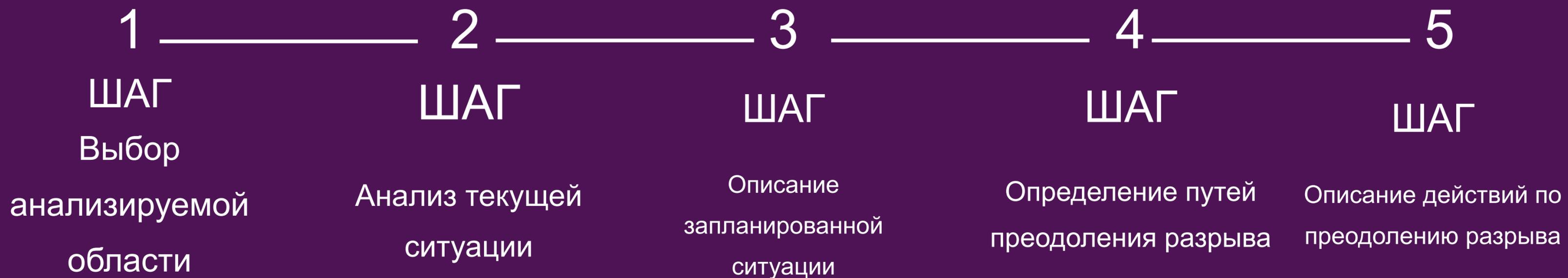
Фирсова Ирина

Гар-анализ (англ. gap — «разрыв») — это методика сокращения пробелов между текущим положением и желаемым результатом. С его помощью можно определить степень отклонений, понять причины их появления, оценить возможности организации и откорректировать стратегическую цель, пути ее достижения с минимальными потерями или затратами.

GAР-анализ



Этапы проведения GAP-анализа



Варианты проведения Гар-анализа:

- 1) Определение расхождений по показателям продаж компании со средними показателями отрасли или отраслевого лидера;
- 2) Определение расхождений по времени разработки продукта;
- 3) Определение расхождений по стоимости продукта со среднеотраслевыми параметрами или параметрами лидера;
- 4) Определение расхождений по качеству продукции.

В случае если стратегический интерес компании представлен одновременно несколькими параметрами используется расширенное представление гар-анализа, которое предполагает одновременную оценку деятельности по нескольким стратегическим направлениям.

Достоинства и недостатки GAR-анализа

- Простота и оперативность
- Универсальность
- Многофакторность
- Неточные прогнозы

Пример

Цель

Увеличить количество розничных продаж в аптеках

Увеличить количество оптовых продаж корпоративным клиентам



Разрыв

Недостаточно широкий ассортимент

Недостаточно широкий ассортимент

Недостатки в использовании товара

Недостаточно широкий ассортимент гомеопатических средств, на которые есть спрос, по сравнению с конкурентами

Действия

Добавить новую группу продуктов: бюджетные обезболивающие и противопростудные средства

Заключать прямые контракты с лабораториями на поставку и, возможно, на разработку лекарств

Сертифицированную продукцию, например, стерильные растворы или перевязочные материалы, предлагать медицинским заведениям

Стимулировать заинтересованность ЦА с помощью обучающих семинаров для врачей

Заключить контракты на поставку гомеопатических средств, которых нет в ассортименте конкурентов

Спасибо за
внимание!