



# { Современные приемы { конкуренции в сфере услуг

СТУДЕНТ БГЭУ  
ВШУБ, 16 ВВП – 4  
ЖУЛЕГО Т.А.

Минск, 2019 г.

□ Объектом изучения данной курсовой является строительная организация ООО «Бестраншейные технологии»

□ Основной вид деятельности – строительство, горизонтальное бурение или горизонтальное направленное бурение (ГНБ)



## ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ :

- Хорошая оперативность;
- Выполнение работ по индивидуальным проектам;
- Соблюдение обязательных и других законодательных требований;
- Сертификаты государственного образца на все виды выполняемых работ.

## К ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМ ПРИНЦИПАМ РАБОТЫ ОТНОСИТСЯ:

- ❖ ответственность – четкое соблюдение договорных обязательств, выполнение сроков, требований и условий договора;
- ❖ качество – контроль качества строительных работ на всех этапах проекта;
- ❖ гибкая ценовая политика – компания всегда учитывает интересы заказчиков.

*АНАЛИЗ ПРИЕМОМ КОНКУРЕНЦИИ,  
ПРИМЕНЯЕМЫХ НА ПРЕДПРИЯТИИ*



# Матрица SWOT-анализа для ООО «Бестраншейные технологии» на рынке

	Сильные стороны (СИ)	Слабые стороны (СЛ)
<b>ВНУТРЕННИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ</b>	<p>Репутация ООО «Бестраншейные технологии» как одного из старейших игроков;</p> <p>Оптимальное соотношение цены и качества;</p> <p>Использование качественного оборудования, квалифицированный персонал;</p> <p>Регулярное обновление и расширение предоставляемых услуг.</p>	<p>Отсутствие свободных производственных мощностей для удовлетворения потенциального спроса;</p> <p>Несоблюдение сроков выполнения услуг;</p> <p>Недостаточная продолжительность работы над имиджем предприятия;</p> <p>Нечёткое позиционирование на рынке отдельных услуг;</p> <p>Недостаточный охват территории.</p>
<b>ВНЕШНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ</b>  <b>Рыночные возможности (В)</b> Рост спроса на горизонтальное бурение; Сегмент среднего качества и умеренных цен недостаточно насыщен; Высокое значение цены при выборе исполнителей услуг.	<b>СИВ</b> Поддерживать сложившееся оптимальное соотношение цена-качество; Предложения по сопутствующим услугам, работам; Повышение уровня квалификации работников; Освоение новой доли рынка.	<b>СЛВ</b> Увеличение производственных мощностей предприятия; Проведение более чёткого позиционирования услуг Углубленное изучение спроса на работы, услуги; Усиление контроля за качеством выполнения работ, услуг на всех стадиях производства их реализации; Совершенство системы продвижения услуг, работ.

# Матрица SWOT-анализа для ООО «Бестраншейные технологии» на рынке.

Окончание таблицы

Рыночные угрозы (У)	СИУ	СЛУ
Падение спроса вследствие появления аналогичных исполнителей и подрядчиков; Постоянное улучшение оснащённости конкурентов, качества выполнения их услуг; Риски, связанные с освоением новых работ, услуг	Акцентирование рекламной информации на использование западных технологий, современного оборудования; Повышение внимания к индивидуальным пожеланиям перспективных клиентов.	Активизация работы по продвижению бренда предприятия, узнаваемости его услуг; Расширение спектра предоставляемых клиентам сопутствующих услуг.

**Вывод:** основные усилия компании следует направить на развитие программ маркетинга и продвижения, расширение перечня оказываемых услуг с целью наилучшего удовлетворения потребностей имеющихся и привлечения новых клиентов.

# Оценка сильных и слабых сторон организации с помощью SNW - анализа.

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка		
	S сильная	N Нейтральная	W Слабая
Стратегия организации	+		
Организационная структура	+		
Общее финансовое положение	+		
Конкурентоспособность продукции	+		
Структура затрат (уровень себестоимости) по бизнесу (в целом)		+	
Использование информационных технологий	+		
Инновации как способность к реализации на рынке новых услуг			+



# Оценка сильных и слабых сторон организации с помощью SNW - анализа.

окончание таблицы

Наименование стратегической позиции	S сильная	N нейтральная	W слабая
Качество материальной базы		+	
Профессионализм ключевых специалистов	+		
Уровень маркетинга		+	
Уровень менеджмента	+		
Известность товарного знака, политика брендинга			+
Репутация на рынке		+	
Инновации как исследования и разработки			+
Стратегические альянсы	+		

SNW – анализ показал, что ООО «Бестраншейные технологии» является стабильным предприятием рынка строительных услуг.

# Матрица Портера.

		Стратегические преимущества	
		<i>Неповторимость продукта</i>	<i>Преимущества в себестоимости</i>
Стратегическая цель	Вся отрасль	<b>ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ</b>	<b>ЛИДЕРСТВО В ОБЛАСТИ ЗАТРАТ</b>
	Один сегмент	<b>КОНЦЕНТРАЦИЯ НА СЕГМЕНТЕ</b>	

Для ООО «Бестраншейные технологии» более всего подходит конкурентная стратегия концентрации. Предприятие, осуществляющее эту стратегию, сосредотачивает усилия на удовлетворении конкретного покупателя. Предприятие принимает решение конкурировать только в узком сегменте рынка.

Таким образом, строительная компания ООО «Бестраншейные технологии» предлагает организациям широкий спектр общестроительный и подрядных работ, связанных с горизонтальным бурением. Для ООО «Бестраншейные технологии» более всего подходит конкурентная стратегия концентрации. Предприятие, осуществляющее эту стратегию, сосредотачивает усилия на удовлетворении конкретного покупателя. Предприятие принимает решение конкурировать только в узком сегменте рынка.

Проведенный анализ показал, что ООО «Бестраншейные технологии» является сильным конкурентом на рынке в сфере услуг по горизонтальному бурению.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!