



{ 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)
ВНУТРЕННИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	<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>
ВНЕШНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ Рыночные возможности (В) Рост спроса на горизонтальное бурение; Сегмент среднего качества и умеренных цен недостаточно насыщен; Высокое значение цены при выборе исполнителей услуг.	СИВ Поддерживать сложившееся оптимальное соотношение цена-качество; Предложения по сопутствующим услугам, работам; Повышение уровня квалификации работников; Освоение новой доли рынка.	СЛВ 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
<p>Падение спроса вследствие появления аналогичных исполнителей и подрядчиков; Постоянное улучшение оснащённости конкурентов, качества выполнения их услуг; Риски, связанные с освоением новых работ, услуг</p>	<p>Акцентирование рекламной информации на использование западных технологий, современного оборудования; Повышение внимания к индивидуальным пожеланиям перспективных клиентов.</p>	<p>Активизация работы по продвижению бренда предприятия, узнаваемости его услуг; Расширение спектра предоставляемых клиентам сопутствующих услуг.</p>

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	ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ	ЛИДЕРСТВО В ОБЛАСТИ ЗАТРАТ
	Один сегмент	КОНЦЕНТРАЦИЯ НА СЕГМЕНТЕ	

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!