


SWOT анализ

Мебельное
производство
конкурентная среда



АНГСТРЕМ

Сильные стороны

- Длительная гарантия
- Широкий ассортимент
- Индивидуальные проекты
- Репутация бренда

Возможности

- Охват новых рынков
- Изменение логистики (быстрее и дешевле)
- Обновление ассортимента

Слабые стороны

- Высокая цена
- Затраты на рекламу
- Раздутый управленческий штат

Риски

- Рост числа конкурентов
- Отток клиентов из за высокой цены слабой логистики
- Рост цен на сырье

МФ СВЕТЛИЧНЫХ

Сильные стороны

- Лояльность клиентов
- Широкий ассортимент
- Логистика (своя доставка)
- Широкий охват рекламы

Возможности

- Перспективы в online
- Рост потребительского рынка среднего сегмента
- Обновление ассортимента

Слабые стороны

- Раздутый ассортимент
- Слабый охват оптового рынка
- Текучка квалифицированных кадров

Риски

- Рост числа конкурентов
- Уменьшение покупательской способности
- Рост цен на сырье

МЕБЕЛЬ 58

Сильные стороны

- Новое оборудование
- Низкая цена
- Продуманная логистика

Возможности

- Введение online оплаты
- Расширение ассортимента
- Выход на более высокую ценовую категорию

Слабые стороны

- Нет оплаты online
- Отсутствие рекламы
- Короткий срок гарантии
- Отсутствие рассрочек
- Ассортимент не обновляется

Риски

- Рост числа конкурентов
- Отток клиентов из за устаревшего ассортимента
- Рост цен на сырье

МИР СТУЛЬЕВ (Кузнецк)

Сильные стороны

- Широкий ассортимент
- Хороший опт
- Сильный менеджмент
- Участие в выставках
- Поддержка оптовиков рекламной продукцией

Возможности

- Нацеленность на дилерские отношения
- Более гибкая ценовая политика (скидки и рассрочки)
- Собственный автопарк

Слабые стороны

- Раздутый ассортимент
- Отсутствие своей доставки
- Отсутствие дилерских центров

Риски

- Потеря оптовиков
- Рост цен на сырье

RI-COM (Кузнецк)

Сильные стороны

- Новое оборудование
- Широкий охват регионов (сбыт)
- Новинки
- Участие в выставках
- Продуманная логистика

Возможности

- Расширение ассортимента
- Возможность наращивания производства
- Поддержка дилерской сети рекламной продукции

Слабые стороны

- Ограниченный ассортимент
- Отсутствие бюджета на рекламу
- Не полная загруженность мощностей

Риски

- Потеря оптовиков
- Рост цен на сырье
- Снижение покупательской способности

ТАБУРЕТ

Сильные стороны

- Сертифицированная продукция
- Узнаваемость бренда
- Гибкая ценовая политика
- Складская программа

Возможности

- Внедрение новинок
- Увеличение рекламного бюджета
- Увеличение оптовых отгрузок

Слабые стороны

- Непродуманная рекламная политика
- Долгое введение новинок
- Отсутствие собственной логистики

Риски

- Отток квалифицированных кадров
- Рост цен на сырье