



Упаковка бизнеса

***Продукты и услуги, как
сформировать***

Продукт/услуга

- Изучение потенциальных рынков и ниш
- Изучение продуктов/услуг этого рынка и ниш
- Изучение конкурентов
- Создание продукта/формулирование услуг
- Проведение SWOT-анализа

метод стратегического планирования, для оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют на развитие компании. SWOT-анализ нужен, чтобы оценить сильные и слабые стороны компании и определить перспективы развития и угрозы извне.

- S – Strengths (сильные стороны),
- W — Weaknesses (слабые стороны),
- O — Opportunities (возможности),
- T — Threats (угрозы).



Пример SWOT

Сильные стороны

- Известное имя;
 - Репутация бренда;
 - Широкий ассортимент;
 - Отменное качество продукции;
 - Удобное месторасположение;
 - Большая клиентская база;
 - Развитая бонусная система;
 - Хорошие финансовые ресурсы;
 - Квалифицированный персонал;
 - Достойный уровень сервиса и обслуживания.
- И так далее...

Пример SWOT

Слабые стороны

- Высокие цены;
 - Раздутая клиентская база;
 - Слабый отдел продаж;
 - Высокая текучесть кадров;
 - Недостаточная квалификация персонала;
 - Отсутствие бюджета на маркетинг;
 - Некомпетентные управляющие кадры;
 - Плохие условия труда;
 - Слабая представленность на рынке;
 - Негативная репутация;
 - Маленький ассортимент;
 - Низкое качество товара.
- И так далее...

Пример SWOT

Возможности

- Повышение доходов населения (компания может повысить цены);
 - Повышение барьеров входа в отрасль (конкурентам сложнее зайти на рынок);
 - Введение налоговых льгот (которые снизят Ваши обязательства);
 - Развитие технологий (например, появление новых площадок для привлечения клиентов);
 - Возможность выхода на новые рынки (например, рынок позволяет работать по всей России);
 - Возможность работы за рубежом (например есть все нужные условия для поставки товаров в др. страну);
 - Возможность открытия нового направления бизнеса (есть возможность захвата новых ниш);
 - Уход с рынка конкурента (значит освободилась доля рынка);
 - Появление новых партнеров (которые упростят работу компаний);
 - Появление новых поставщиков (с более выгодными условиями).
- И так далее...

Пример SWOT

Угрозы

- Ценовая конкуренция (придет более крупный игрок, установит цены ниже, и Ваш бизнес прогорит);
 - Рост числа конкурентов (Ваши позиции могут ослабнуть);
 - Изменение законодательства и стандартов отрасли (могут повлиять на бизнес в негативную сторону);
 - Проблемы с поставщиками (может не быть нужного товара, значит нечего продавать);
 - Внедрение высоких технологий в отрасль (не каждая фирма может себе это позволить и закрывается);
 - Рост цен на сырье (рост издержек);
 - Ослабление национальной валюты (при международных расчетах);
 - Высокая зависимость от грузоперевозчика (задержка сроков поставки);
 - Сбой в оборудовании (например, вследствие этого потеря клиентской базы);
 - Форс-мажор (пожар, паводки и т.д.).
- И так далее...

Матрица

Сильные стороны

- Владение преимущественными правами на контракт;
- Большая клиентская база;
- Значительные объемы поставок;
- Хорошая репутация фирмы на рынке.

Возможности

- Возможность передать доставку на аутсорсинг;
- Привлечение новых контрактов.

Слабые стороны

- Отсутствие собственного автопарка.
- Неспособность обеспечить своевременную доставку товара;
- Неспособность справиться с имеющимися объемами отгрузок;
- Высокая текучесть кадров.

Угрозы

- Сокращение доли рынка в связи с потерей исключительных прав на дистрибьюторский контракт.

Задание

Делимся на группы:

- 1.Выбираем нишу
- 2.Выбираем компанию или создаем продукт или услугу
- 3.Изучаем конкурентов
- 4.Делаем SWOT-анализ