



**Определение позиции компании
«Новострой» на основе
конъюнктурного анализа рынка
пластиковых окон города
Сыктывкара.**

Выполнили:

**Ильина Наталия,
Ермакова Алиса**

Актуальность исследования.

В течение десятилетий на Западе и, как минимум, одного десятилетия в России наблюдается интенсивный рост рынка ПВХ-конструкций. Стадию, на которой сейчас находится рынок ПВХ-конструкций в России, можно охарактеризовать, как рост. Высокие темпы роста рынка на уровне 27% в год наблюдаются на протяжении уже нескольких лет.

Компания «Новострой» в настоящее время является одним из крупнейших предприятий по производству, монтажу и установке пластиковых окон в городе Сыктывкаре и республике Коми в целом.

Однако с каждым днем на рынке появляется все большее число амбициозных конкурентов, таких как «Окна Столицы», «Северные народные окна», «Тайбала», что обуславливает необходимость понимания, как развивать предприятие дальше, завоевывать новые сегменты или наращивать производство в уже имеющихся.

Цели и задачи работы

Цель нашей работы – разработка рекомендаций компании «Новострой» для укрепления её конкурентной позиции на рынке.

Для достижения поставленных целей потребовалось выполнить следующие задачи:

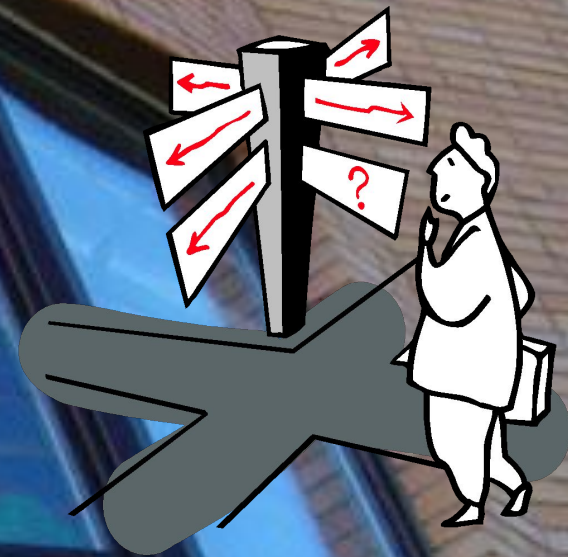
- изучить методологию, конъюнктурного анализа рынка, анализа конкурентов и потребительского спроса,
- дать характеристику рынка ПВХ-конструкций России,
- провести анализ рынка окон города Сыктывкара: общих тенденций развития, конкурентной среды, ценовой политики предприятий,
- исследовать потребительские предпочтения и уровень спроса посредством телефонного опроса клиентов компании «Новострой» и проведения анкетирования среди существующих и потенциальных заказчиков пластиковых

Методология конъюнктурного анализа рынка.

Состояние рынка характеризуется рядом качественных и количественных показателей, наиболее важными из которых являются:

- объём рынка, темпы его роста;
- цикличность рынка и тенденции его развития;
- структура рынка;
- покупательский спрос;
- уровень конкуренции;
- уровень цен;
- рыночный риск;
- ключевые факторы успеха;
- общая привлекательность отрасли.

Перечисленные показатели ориентированы на всестороннюю, взаимосвязанную характеристику состояния рынка в целом и в разрезе отдельных его элементов и составных частей.



Определение позиции компании на основе анализа конкурентов

Конкурентный анализ включает в себя определение:

- основных конкурентов на рынке;
- сильных и слабых сторон конкурентов;
- возможности извлечения выгоды из слабых сторон конкурентов;
- рыночной ниши, занимаемой конкурентами;
- позиции конкурентов на рынке;
- способов донесения информации о своих товарах или услугах до потребителя;
- целевых сегментов конкурентов;
- восприятия конкурентов потребителями;
- объёма продаж и прибыльности.

Анализ потребительского спроса как элемента, определяющего положение компании на рынке.

Анализ практических результатов анализа потребительского спроса дает возможность выделить следующие задачи:

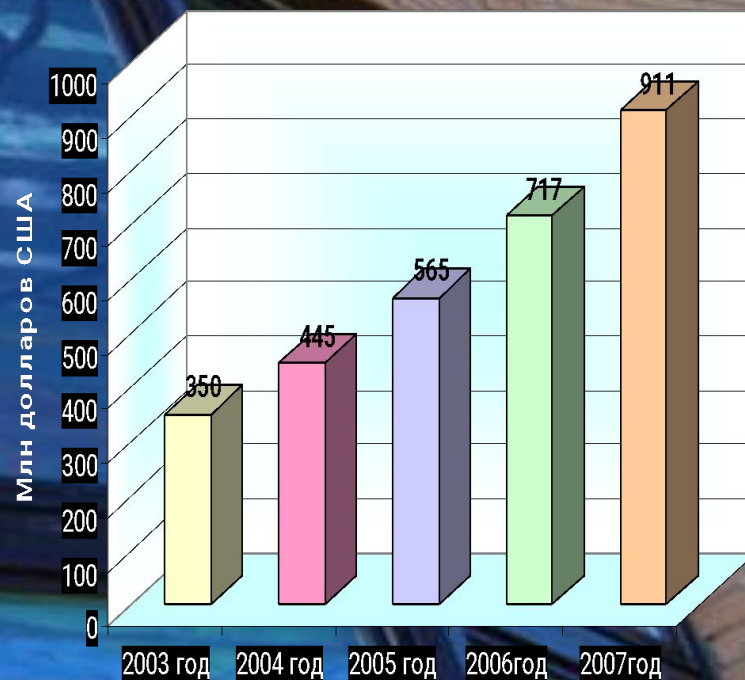
- 1) построение иерархической структуры потребностей;
- 2) определение количественных значений отдельных потребностей и их динамики;
- 3) изучение системы предпочтений потребителей относительно очередности реализации отдельных потребностей, требований к ассортименту и качеству товаров и услуг;
- 4) классификация и измерение потребительских свойств товара;
- 5) определение степени удовлетворенности потребностей.

Обзор российского рынка ПВХ-конструкций.

Российский рынок пластиковых окон характеризуется высокими темпами роста (порядка 27% в год). В ближайшие годы на рынке можно ожидать «бума», в связи с чем темпы роста еще более увеличатся.

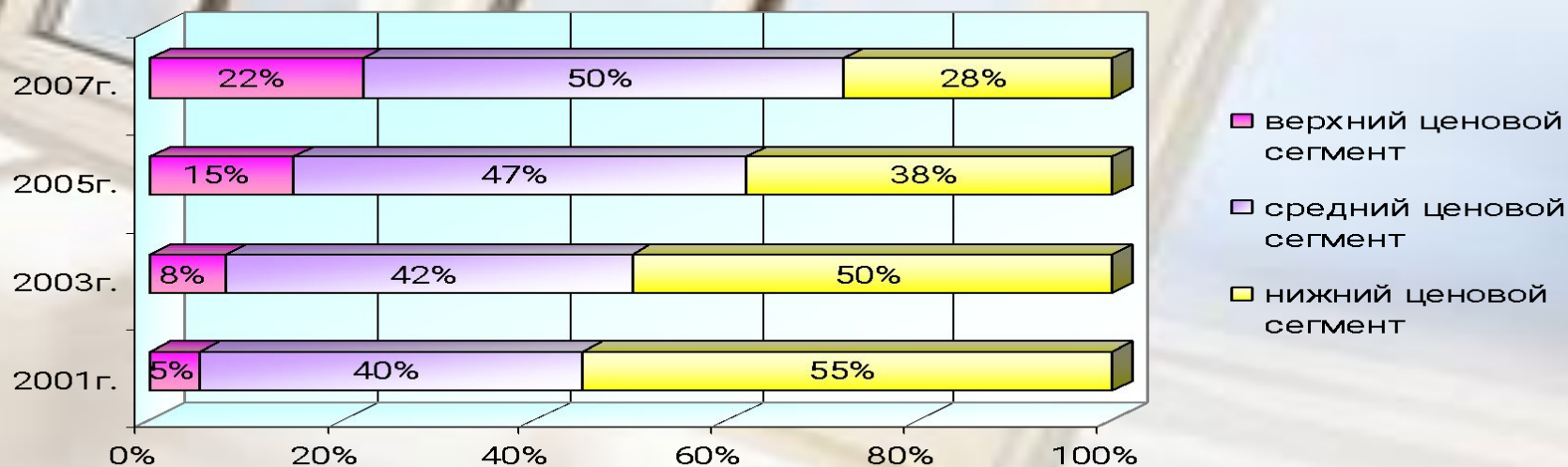
В потреблении пластиковых окон, начиная с 2000 года, наблюдается устойчивый рост. Около 40% от общего объема продаж оконных ПВХ профилей в настоящее время приходится на долю трех немецких компаний: Veka, Profine, Rehau.

Объем российского рынка ПВХ профиля, 2003 – 2007 гг.



Обзор российского рынка ПВХ-конструкций.

Одной из наиболее значимых тенденций динамики потребительских предпочтений выступает изменение соотношения потребления пластиковых окон разных ценовых сегментов. Профильные системы среднего и верхнего ценовых сегментов постепенно вытесняют продукцию нижнего ценового сегмента.



Обзор российского рынка ПВХ-конструкций.

Значительная часть российского рынка пластиковых окон (до 80%) принадлежит немецким производителям (Veka, Kbe, Rehau, Aluplast и ряду других). Фурнитура и прочие комплектующие для окон также поставляются в основном европейскими производителями и преимущественно – производителями из Германии.

На сегодняшний день все крупные европейские производители ПВХ профиля имеют в России дочерние производящие компании. Первой свой завод построила компания Veka, затем последовали НТ Troplast (ТМ Kbe, Trocal), а также Aluplas, Rehau.

Обзор российского рынка ПВХ-конструкций.

Увеличение объемов потребления оконных ПВХ профилей на внутреннем рынке эксперты связывают со следующими факторами:

- рост объемов строительства нового жилья в России и переориентация рынка с деревянных оконных блоков на изделия из ПВХ;
- снижение цен на оконную продукцию из ПВХ профилей по сравнению с 1997 – 1999 годами;
- повышение доли использования оконных изделий из ПВХ при реконструкции жилых и административных зданий.

В России существуют все предпосылки для развития бизнеса на рынке светопрозрачных конструкций.

Анализ рынка пластиковых окон города Сыктывкара.

Рынок пластиковых окон начал складываться в городе Сыктывкаре около 11 лет назад, когда среди предложенных типов можно было встретить конструкции исключительно импортного производства. В настоящее время оконный рынок представляет собой один самых развитых и динамичных сегментов всего строительного рынка.

Темпы роста рынка остаются на высоком уровне с тенденцией к увеличению, об этом свидетельствует возникновение новых фирм, укрепление позиций существующих и усиливающаяся конкуренция.

Анализ рынка пластиковых окон города Сыктывкара.

Рынок металлопластиковых конструкций в Сыктывкаре за последние годы претерпел значительные изменения. Хорошо поставлено производство конструкций из поливинилхлорида. Отработаны методы работы с частными и корпоративными клиентами. Развиты сети продаж. Товар четко позиционирован на рынке. Окна ПВХ уже достаточно близки “обывателю”. Они воспринимаются как вполне доступный элемент комфортабельного жилья. Зачастую новоселы, получив от застройщика или продавца квартиру с типовыми деревянными окнами, сразу меняют их на металлопластиковые. Также окна из ПВХ, как правило, устанавливаются при реконструкции квартир в старом фонде.

Анализ рынка пластиковых окон города Сыктывкара.

Развитию рынка ПВХ-конструкций в городе Сыктывкаре способствуют различные факторы, как климатические, так и экономические: северные погодные условия в сочетании с возросшим уровнем жизни населения способствуют повышению спроса на пластиковые окна;

Средний возраст большинства домов существующего жилого фонда города Сыктывкара (не считая новостроя) составляет 30 и более лет. Это означает, что износ окон достиг критического уровня, соответственно, требуется их замена.

Анализ рынка пластиковых окон города Сыктывкара.

Параметры/ Фирмы- конкуренты	ЗАО «Полиграфия»	«Северные народные окна»	«Окна Столицы»	«Окна Города»	«СОК»	«СтройПолим ер Сервис»
1. Опыт работы на рынке	11 лет	7 лет	5 лет	4 года	5 лет	1 год
2. Количество пунктов приёма заказов	1	2 в Сыктывкаре, 1 в Эжве	1	1 в Сыктывкаре, 1 в Дырносе	1	1
3. Профиль	Pimaren, Турция	Funke, Германия	Aluplast, Германия	Exprof, Россия, г. Тюмень	СОК, Россия, г. Самара	Rehau, Германия
4. Сроки изготовления	2-10 рабочих дней	8 рабочих дней	2-3 дня	10 дней	20 рабочих дней	2-3 недели
5. Гарантия	5 лет на изделие и монтаж	3 года на изделие 5 лет на монтаж	3 года на изделие 5 лет на монтаж	3 года на изделие и монтаж	3 года на изделие 1 год на монтаж	3 года на изделие, 15 лет на швы
6. Стоимость окна в панельном доме размером 134x142 см	11 – 14тыс.р.	13тыс. р.	16тыс. р.	12тыс. р.	13 – 14 тыс. р.	14 – 15тыс. р.
7. В стоимость входит:	Окно, подоконник, откосы, отливы, монтаж	Окно, подоконник, откосы, отливы,	Окно, подоконник, отливы,	Окно, подоконник, откосы,	Окно, подоконник, отливы,	Окно, подоконник, отливы,

Анализ рынка пластиковых окон города Сыктывкара.

Рынок пластиковых окон города Сыктывкара ненасыщен. Имеется широкое поле деятельности как при строительстве нового жилья, так и реконструкции вторичного сектора.

Очевидны все предпосылки для дальнейшего развития рынка.

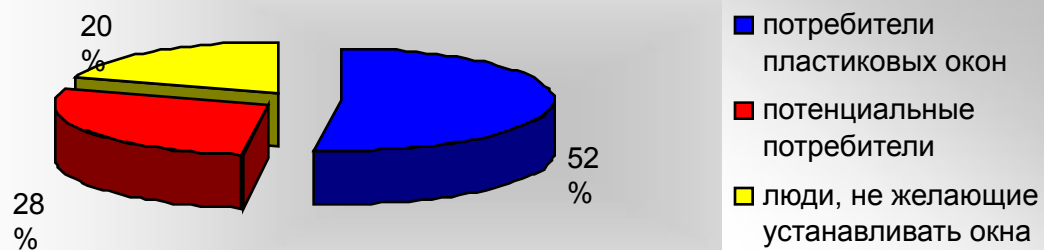


Анализ покупательского спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

- Исследование было направлено на изучение особенностей потребительского рынка пластиковых окон, а также изучение уровня спроса на данном рынке.
- Объектом исследования выступало взрослое население города Сыктывкара.
- В ходе реализации исследования было использовано анкетирование как основной метод сбора данных.
- Анкетирование проводилось с 15 апреля по 1 мая 2008 года среди жителей города Сыктывкара. Использовалась случайная модель выборки. Объем выборки составил 100 человек.

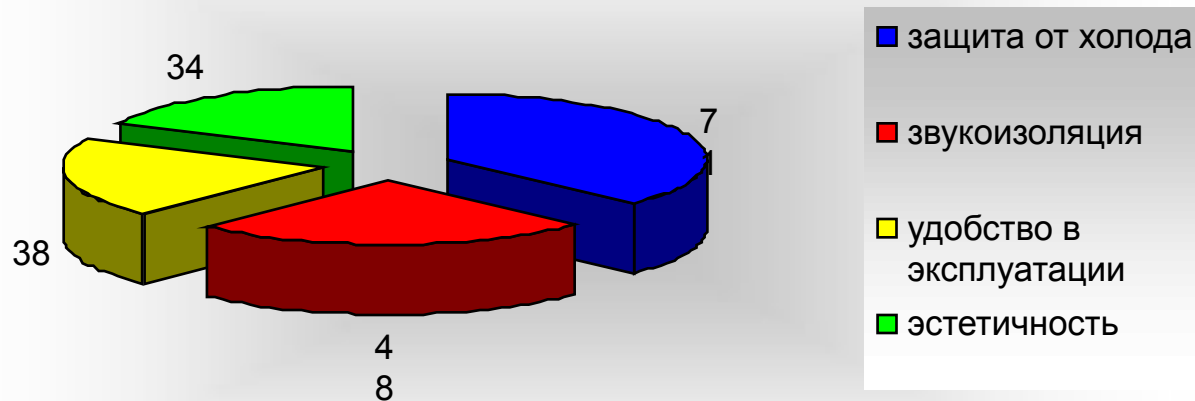
Анализ существующего и потенциального спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Соотношение существующего и потенциального спроса на пластиковые окна.



Анализ существующего спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Мотивы принятия решения об установке пластиковых окон.



Анализ существующего спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Возникновение проблем в процессе установки и эксплуатации окон у клиентов различных компаний.

Название компании	проблемы не возникали	проблемы возникали
Новострой	8	0
Окна столицы	2	1
Полиграфия	3	2
Северные народные окна	13	2
Окна СОК	0	4
СтройПолимерСервис	3	0
Тайбала	2	7
Другое	4	1

Анализ существующего спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

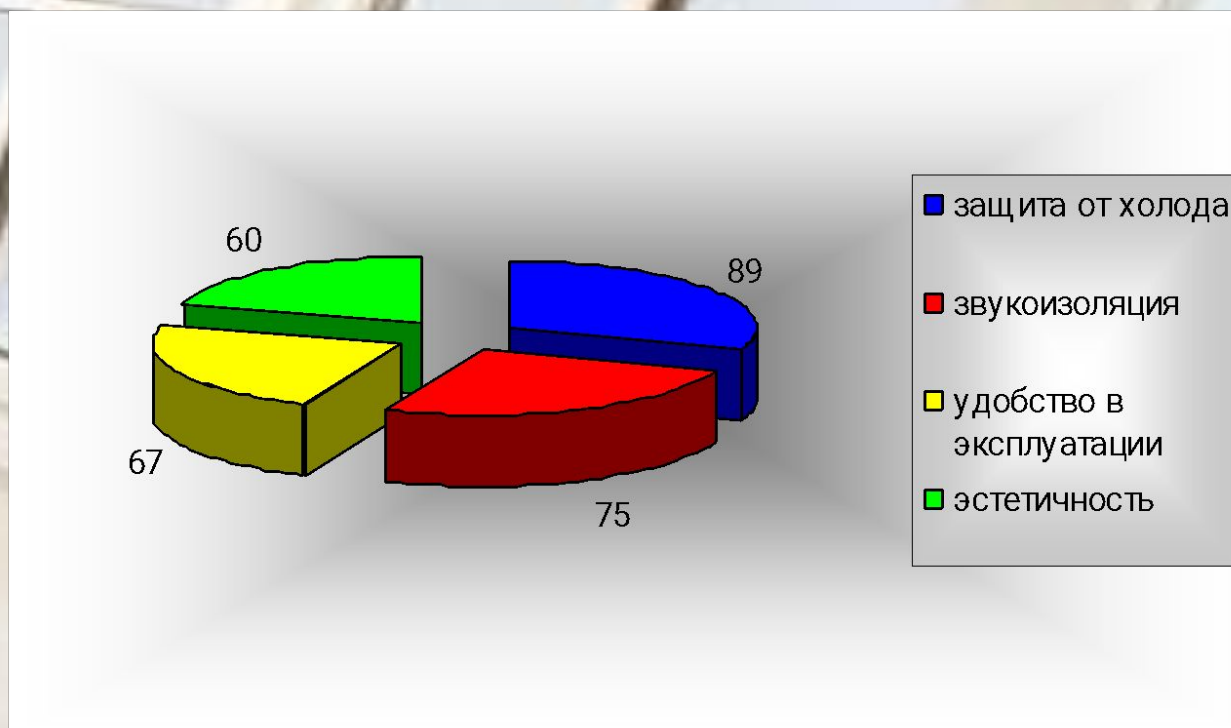
Возникновение проблем, связанных с установкой и эксплуатацией окон у клиентов различных компаний:

- ❑ плохая звукоизоляция – «Тайбала», «Окна СОК»;
- ❑ недостаточная защита от холода – «Тайбала»;
- ❑ деформация конструкций – «Окна СОК»;
- ❑ пожелтение пластика - «Тайбала» и «Окна СОК»;
- ❑ низкое качество установки - «Тайбала», «Окна СОК», «Северные народные окна», а также ЗАО «Полиграфия»



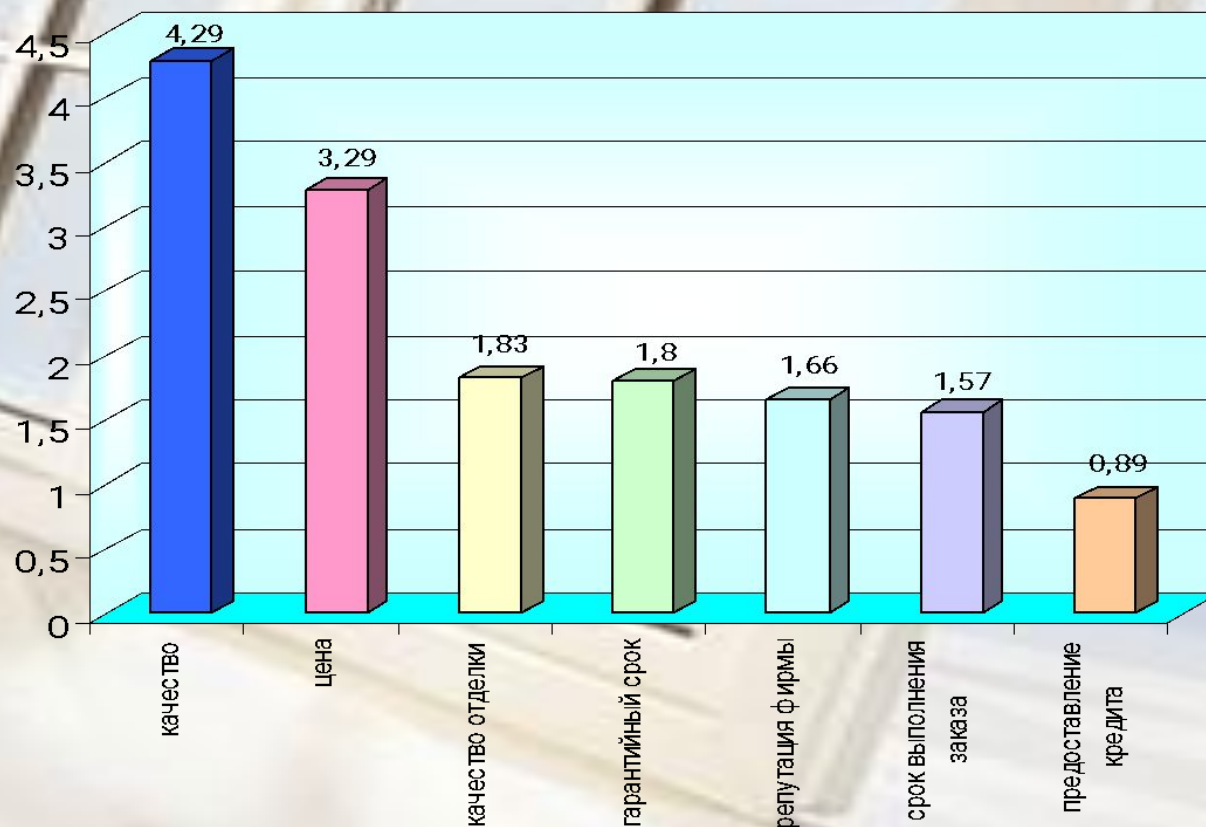
Анализ потенциального спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Ожидания потенциальных потребителей относительно пластиковых окон.



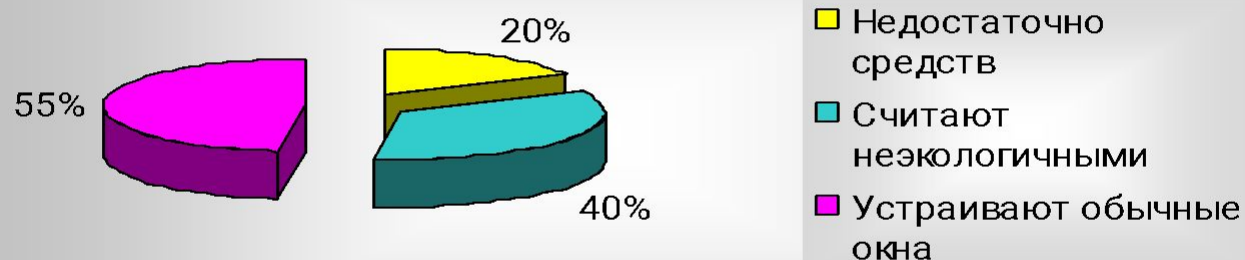
Анализ существующего и потенциального спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Оценка значимости факторов выбора компании по производству и продаже пластиковых окон (по пятибалльной шкале):



Анализ существующего и потенциального спроса на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Причины, по которым респонденты отказываются от установки пластиковых окон:



Позиции компании «Новострой» на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

ООО «Новострой» - это промышленно-торговое предприятие, специализирующееся на производстве и продаже ПВХ-конструкций, а также фасадов, алюминиевых конструкций, жалюзи, рулонных штор. Компания имеет одиннадцатилетний опыт работы на рынке, представляя собой одного из наиболее сильных конкурентоспособных игроков.

ООО «Новострой» использует в оконном производстве фурнитуру «AUBI» производства Германии и профиль немецкой компании VEKA.

Позиции компании «Новострой» на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

Конкурентные преимущества компании «Новострой»:

- За 11 лет работы на рынке компания создала репутацию надежного производителя и поставщика, гарантирующего качество продаваемых оконных конструкций.
- При производстве продукции используется экологически чистый профиль фирмы VEKA (Германия) имеющей свой завод на территории России, что существенно влияет на стоимость окна за счет снижения транспортных и транзакционных издержек. При этом качество остается на должном уровне.
- Многолетний опыт и профессионализм монтажных бригад, отсутствие текучести кадров как среди управленческого, так и производственного персонала

Позиции компании «Новострой» на рынке пластиковых окон г. Сыктывкара.

- Наличие нового производственного цеха в черте города Сыктывкара, вводимого в эксплуатацию в мае 2008 года.
- Компания более чем достаточно информирована о рынке за счет долговременного пребывания на нем и обладает всеми необходимыми ресурсами, в том числе и финансовыми, для постоянного осуществления инновационной деятельности и оперативного реагирования на изменения рынка.
- Предлагаемый ассортимент конструкций насыщен и характеризуется широтой и сопоставимостью.
- Фирма предлагает удобную систему кредитования и низкие процентные ставки по кредитам, что также стимулирует спрос на её продукцию.

Выводы:

- Стадию развития рынка пластиковых окон г. Сыктывкара можно охарактеризовать как рост.
- Население города в целом положительно относится к пластиковым окнам и на данном рынке существует хороший потенциал для дальнейшего успешного развития рынка пластиковых окон.
- В основном окна устанавливаются в новостроях и домах, возраст которых превышает 15 лет, следовательно
- В настоящее время на рынке пластиковых окон осуществляют деятельность около 20 компаний. При достаточно схожем ассортименте продукции и комплексе оказываемых услуг важным конкурентным преимуществом становится качество обслуживания, уровень подготовки менеджера, его умения общаться с потенциальной клиентурой.

Выводы:

- При выборе фирмы по продаже пластиковых окон наиболее важными критериями являются: качество окон, цена, качество отделки, гарантийное обслуживание, репутация фирмы и только потом – предоставление кредита.
- Основными мотивами при принятии решения установить пластиковые окна являются: защита от холода, удобство окон в эксплуатации, звукоизоляция и более эстетичный вид по сравнению с деревянными окнами .
- Основными причинами отказа устанавливать пластиковые окна являются следующие: удовлетворенность обычными окнами, убежденность в неэкологичности ПВХ-конструкций, а также отсутствие достаточного количества денежных средств.
- Доход не является значимым фактором при решении об установке пластиковых окон, так как большинство компаний предоставляют гибкую систему кредитования.

Рекомендации компании «Новострой» для укрепления конкурентной позиции на рынке.

В условиях растущей конкуренции для сохранения и укрепления существующей позиции на рынке, следует уделить особое внимание:

- Развитию комплекса маркетинга на предприятии;
- Определяющим мотивам решения об установке окон при осуществлении рекламной деятельности;
- Комплексу мер, направленных на изменение представлений потребителей о ПВХ-конструкциях как о неэкологичных и негативно воздействующих на здоровье;
- Направлению ресурсов на стимулирование спроса в «мертвый» сезон;
- Работе персонала, в частности, менеджеров пунктов приема заказов за пределами г. Сыктывкара



Спасибо за внимание.