LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР
СФ БашГУ

Designed by New Haircut

Промышленный маркетинг

info@4lift.net
www.4lift.net

01. Структура

Designed by New Haircut

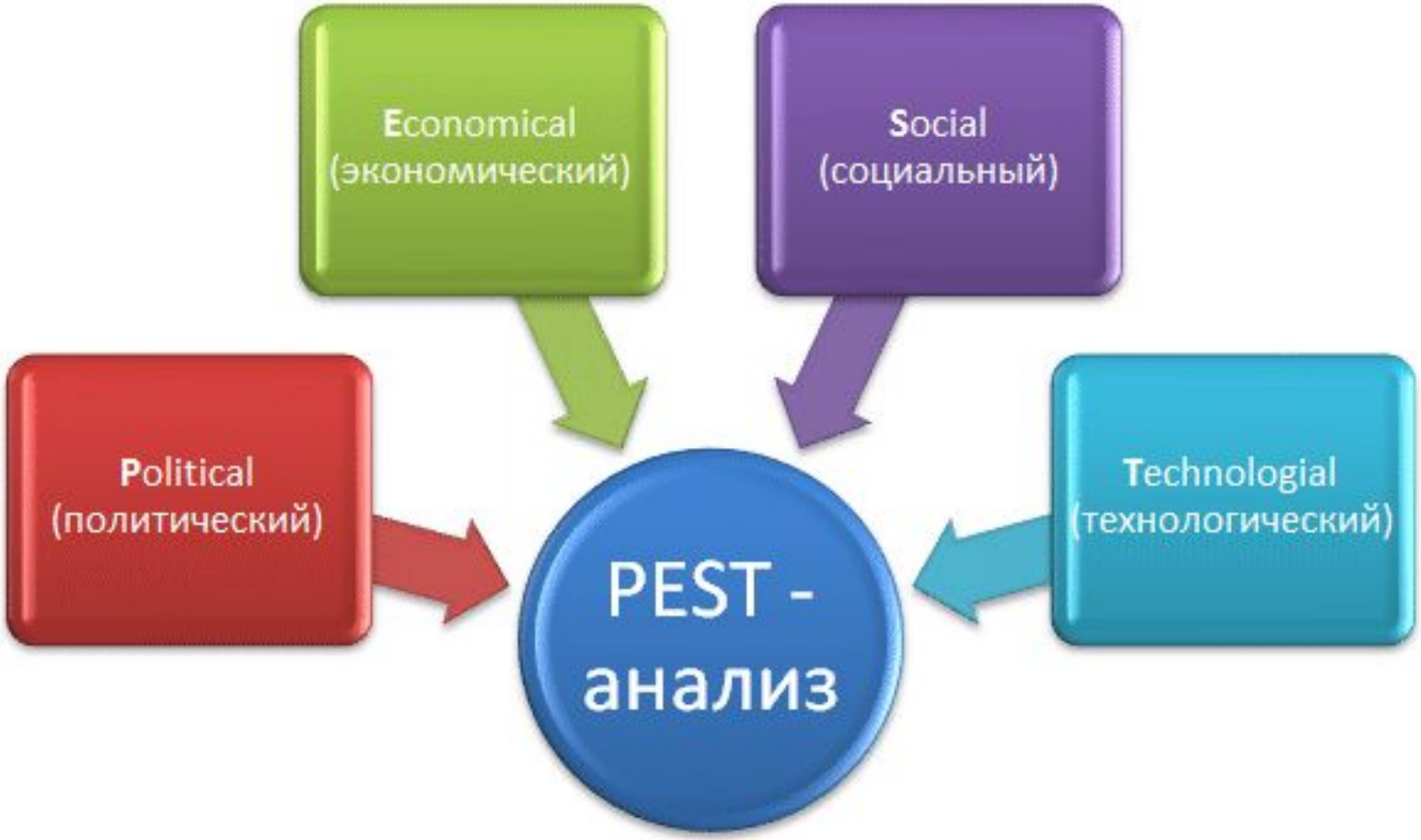
1. Стратегический анализ внешней среды
2. Стратегический анализ внутренней среды
3. Анализ и выводы

Задачи:

1. Определить наиболее значимые факторы, непосредственно влияющие на деятельность компании, ее продукт и порядок реагирования на них, а также привлекательность рынка и его характеристики;
2. Изучить внутреннюю среду предприятия, ее сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами, позиционирование продукта;
3. Выделить точки роста эффективности деятельности и резервы повышения прибыли предприятия, а также маркетинговую стратегию.

LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР
СФ БашГУ

02. PEST-анализ макроокружения компании



LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР
СФ БашГУ

03. Стратегический анализ отрасли

Характеристики отрасли:

1. Размеры рынка и темпы роста отрасли
2. Уровень прибыльности
3. Требования к капиталу
4. Достаточность производственных мощностей
5. Уровень постоянных издержек и структура издержек, структура себестоимости
6. Экономия от эффекта масштаба или опыта компании;
7. Уровень дифференциации (степени отличий продуктов –аналогов)
8. Вертикальная интеграция
9. Быстрые изменения технологии
10. Влияние рыночных сил (модель 5 сил конкуренции по Портеру) и Барьеры входа и выхода

LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР
СФ БашГУ

04. Анализ 5 сил конкуренции

LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР СФ БашГУ

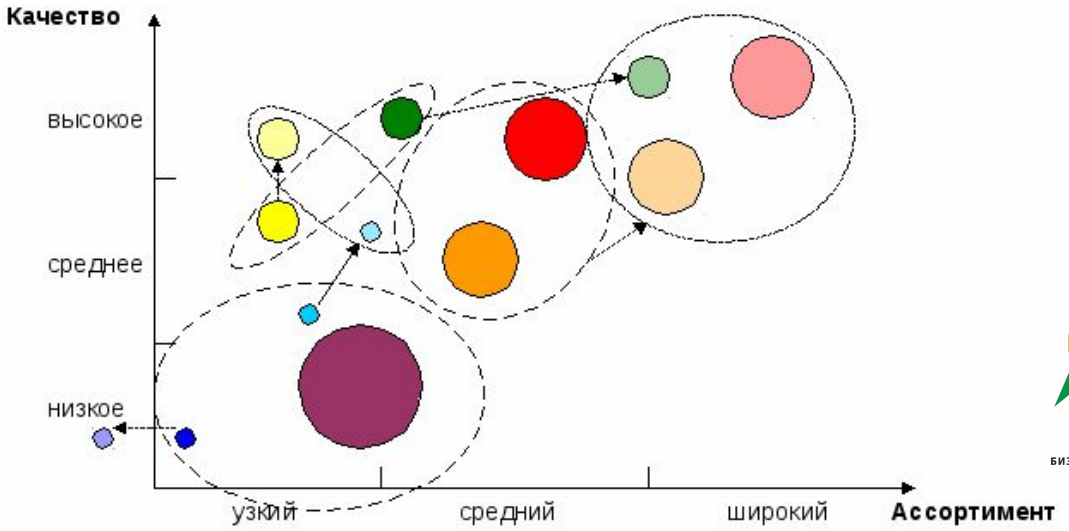
06. Сравнительный конкурентный анализ

Наименование	Сильные стороны	Слабые стороны
«ИМЯРЕК»	Самый мощный парк оборудования по югу РБ, в том числе и офсетное оборудование. Обширные финансовые возможности.	Отсутствие клиенто-ориентированности и сервиса. Слабый дизайн. Отсутствие маркетинговых технологий в работе.

Сравнительный анализ конкурентов

Выделение критериев дифференциации в отрасли

Карта стратегических групп конкурентов



LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР СФ БашГУ

07. Анализ потребителей

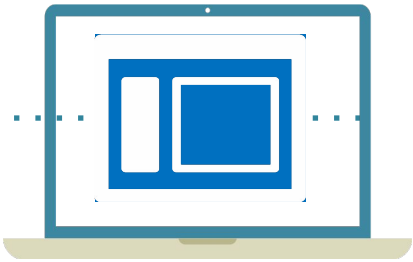
Сегментирование потребителей, изучение их мотивации к покупке

Поиск неудовлетворенных потребностей

Мотивы предпочтения тех или иных товаров

LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР СФ БашГУ

08. Источники информации



1. Обзвон поставщиков и потребителей
2. Открытые информационные источники
   - отраслевые конференции и выставки,
   - отраслевые отчеты (н-р, отчеты Ассоциации нефтехимических производителей Европы CEFIC),
   - печатные и электронные специализированные СМИ (Евразийский химический рынок, Химический журнал, портал chemport, журнал «Эксперт», журнал «Вестник химической промышленности»,
   - сайты лидеров рынка и отрасли
3. Программные документы, н-р, «Стратегия нефтехимии РФ-2030»
4. Демо-версии платных отраслевых отчетов
5. Отчеты маркетинговых агентств по Таможенной базе ВЭД

LIFT
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР
СФ БашГУ