



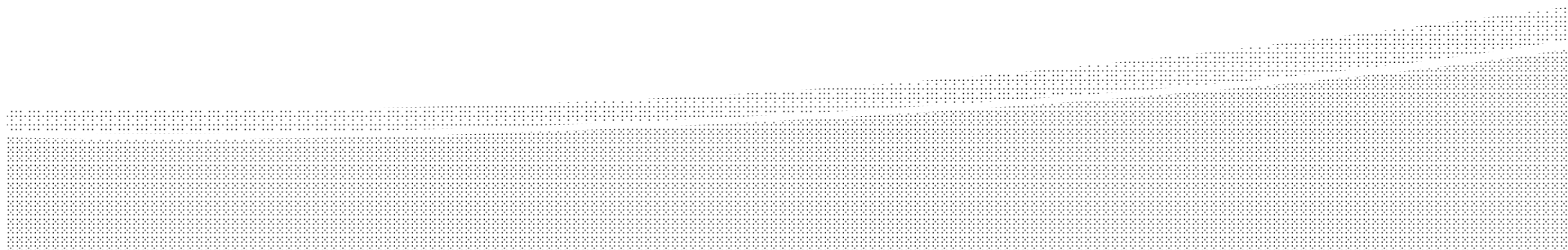
Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия- К»

Выполнила:

ФИО

Научный руководитель проекта:

ФИО





ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – анализ конкурентоспособности салона интерьерной продукции «Студия-К», разработка комплекса мероприятий по повышению конкурентоспособности салона «Студия-К» и обоснование их эффективности.

Задачи:

1. Раскрыть сущность конкуренции и конкурентоспособности.
2. Провести комплексный анализ салона «Студия-К» и выявить его слабые стороны и конкурентные преимущества.
3. Провести исследование основных конкурентов и сравнить с конкурентным положением салона «Студия-К».
4. Предложить и разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности салона «Студия-К».
5. Обосновать целесообразность проведения разработанных мероприятий через оценку конкурентоспособности.



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Общая характеристика ООО «Студия-К»:



Организационная структура управления ООО «Студия-К»



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Общая характеристика ООО «Студия-К»:

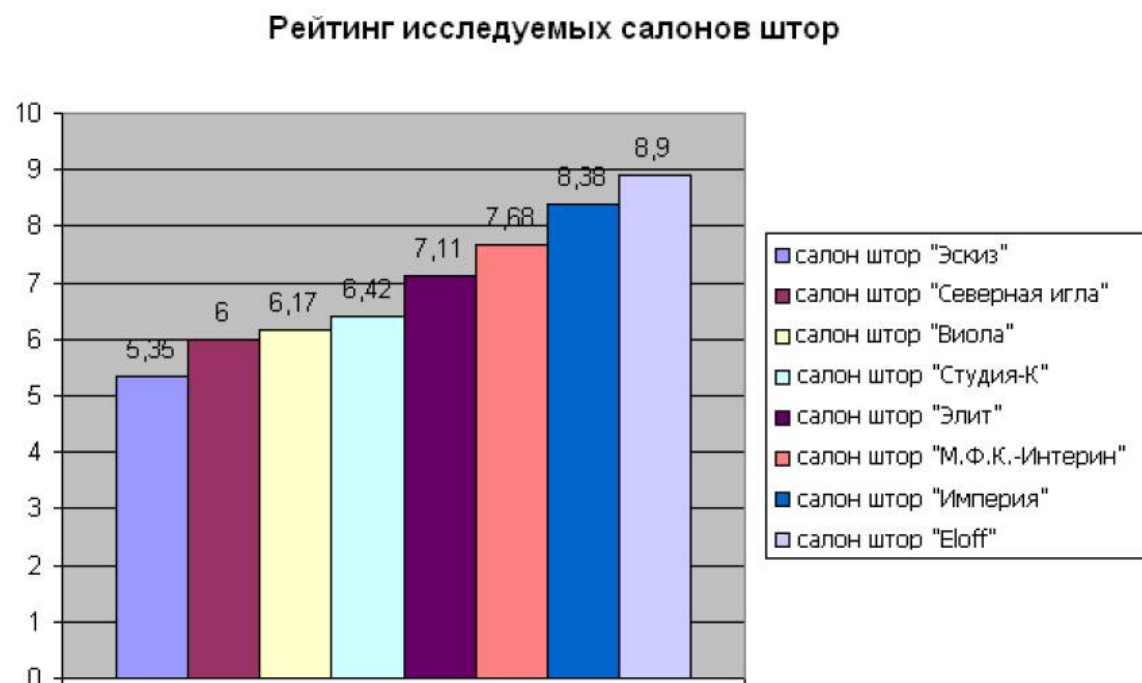
Анализ показателей прибыли за 2013–2014 гг.

№ п/п	Показатели	Код строки	2013 г., тыс. руб	2014 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %
1	2	3	4	5	6=5-4	7=5/4*100
1	Выручка (нетто) от реализации товаров, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2110	4 467	4 294	-173	96,1
2	Себестоимость реализации товаров, услуг, включая коммерческие и управленческие расходы	2120	3 565	3 782	217	106,1
3	Прочие доходы	2340	234	566	332	241,9
4	Прочие расходы	2350	31	31	0	0
5	Чистая прибыль	2400	1 104	1 046	-58	94,7



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Сравнительный анализ конкурентов:



Рейтинг салонов штор, полученный в результате анализа



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Сравнительный анализ конкурентов:

По результатам анализа:

1. Салон штор «Студия-К» занимает невысокую позицию относительно конкурентов.
2. Самыми сильными конкурентами являются салон «Eloff» и салон «Империя».
3. Салон штор «Студия-К» имеет лидирующие позиции по параметрам: профессионализм мастеров, сервис и качество обслуживания, месторасположение, наличие продажи средств по уходу за тканями, график работы.
4. Достаточно высокую оценку салон «Студия-К» получил по параметрам: предлагаемый спектр услуг, уровень цен и используемые марки тканей.
5. По параметрам: вывеска, реклама, наличие специальных предложений и акций, имидж и интерьер, салон штор «Студия-К» значительно отстает от основных конкурентов.



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Оценка конкурентоспособности ООО «Студия-К»:

Результаты SWOT-анализа:

Сильные стороны:

- Профессионализм работников;
- высокий уровень сервиса;
- качественное оборудование;
- налаженные отношения с поставщиками.

Слабые стороны

- Плохо развитая маркетинговая политика;
- малая загруженность салона.

Возможности:

- Привлечение дополнительного финансирования;
- запуск Интренет-продвижения.

Угрозы:

- Появление сильных конкурентов;
- Рост цен на сырье;
- Недовольные клиенты.



Анализ конкурентоспособности фирмы ООО «Студия-К»

Оценка конкурентоспособности ООО «Студия-К»:

Выводы по анализу:

Нерациональные
расходы на аренду

Отсутствие
системы учета

Не используются
возможности
Интернет-
продвижения



Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия-К»

Основные пути повышения конкурентоспособности:

Планируемые мероприятия:

1. Ввести в эксплуатацию неиспользуемые помещения.
2. Создать и внедрить компьютерную программу для учета всех операций.
3. Организовать и внедрить картотеку.
4. Расшить спектр услуг.
5. Доработка корпоративного сайта.
6. Оформить и установить новую вывеску.
7. Провести акции с понижением цен на некоторые услуги.
8. Осуществить косметический ремонт помещений в едином стиле.



Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия-К»

Основные пути повышения конкурентоспособности:

Планируемые мероприятия:

1. Аренда: + 35 тыс. рублей в месяц.
2. Учет операций: сбор клиентской базы, учет расходов и доходов, планирование.
3. Картотека: продажа дополнительных услуг.
4. Расшить спектр услуг: бесплатный вызов дизайнера на дом, химчистка штор на дому, продажа готовых комплектов, бесплатная развеска штор.
5. Доработка корпоративного сайта: интернет-реклама, продвижение в социальной сети Вконтакте.
6. Новая вывеска: затраты 2000 руб.
7. Рекламные акции: проведение промо-акции.
8. Косметический ремонт: повышение лояльности клиентов.



Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия-К»

Обоснование целесообразности проведения мероприятий:

Признаки конкурентоспособности
салона штор «Студия-К»:

Показатели предприятия	Ед. изм.	До проведения мероприятий	После проведения мероприятий
Товарные признаки конкурентоспособности предприятия			
Качество услуг	Балл	10	10
Спектр услуг	Балл	8	10
Используемые марки продукции (качество и ассортимент)	Балл	8	9
Нетоварные признаки конкурентоспособности предприятия			
Наличие акций и спец. предложений	Балл	2	7
Имидж	Балл	5	8
Доступность информации	Балл	3	8
Реклама	Балл	2	6
Организация учета деятельности салона	Балл	3	9
Использование площади салона	Балл	5	10



Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия-К»

Обоснование целесообразности проведения мероприятий:

Расчет коэффициентов
конкурентоспособности для салона
штор «Студия-К»:

Показатели предприятия	q1	q2	ai	Q1	Q2
Товарные признаки конкурентоспособности предприятия					
Качество услуг	1	1	0,67	0,67	0,67
Спектр услуг	1	1,25	0,17	0,17	0,21
Используемые марки продукции (качество и ассортимент)	1	1,125	0,17	0,17	0,19
				1	1,06
Нетоварные признаки конкурентоспособности предприятия					
Наличие акций и спец. предложений	1	3,5	0,06	0,06	0,19
Имидж	1	1,6	0,22	0,22	0,36
Доступность информации	1	2,67	0,06	0,06	0,15
Реклама	1	3	0,17	0,17	0,5
Организация учета деятельности салона	1	3	0,28	0,28	0,83
Использование площади салона	1	2	0,22	0,22	0,44
			1	1	2,48
Коэффициент конкурентоспособности продукции (Ктов)				1	1,06
Коэффициент конкурентоспособности условий производства и сбыта (Кнетов)				1	2,48
Коэффициент конкурентоспособности предприятия (Кпп)				2	3,54



Пути повышения конкурентоспособности фирмы «Студия- К»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

