Уважаемый председатель и члены выпускной аттестационной комиссии! Предлагаю Вашему вниманию выпускную квалификационную работу на тему: «Анализ конкурентной среды».

Актуальность выбранной темы заключается в том, что конкуренция служит важнейшим способом повышения эффективности, как целой экономической системы, так и всех ее звеньев. Конкуренция - это цивилизованная форма борьбы за выживание, это сильнейший способ непрерывного стимулирования работников и трудовых коллективов.

Для решения поставленной цели были определены задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты конкурентной среды и пути её формирования
2. Изучить конкурентную среду ООО «ПРАЙМ Консалт»
3. Определить основные направления повышения устойчивости ООО «ПРАЙМ Консалт» в конкурентной среде.

Объектом исследования выступает ООО «ПРАЙМ Консалт».

Предметом выпускной квалификационной работы является анализ конкурентной среды малого предприятия на примере ООО «ПРАЙМ Консалт»

В качестве информационных источников в дипломной работе использовались специализированная научная литература, материалы научных периодических изданий, законодательство РФ, материалы сети Интернет.

С момента создания ООО «ПРАЙМ Консалт» активно развивает консалтинговое, юридическое и аудиторское направление деятельности. Правильная маркетинговая стратегия ООО «ПРАЙМ Консалт» позволила обойти посредников и выйти сразу на потребительский рынок города.

Проведенный анализ конкурентноспособности показал, что ООО «ПРАЙМ Консалт» имеет достаточное количество конкурентов на рынке г. Архангельска.

Общая выручка ООО «ПРАЙМ Консалт» составила за 2016 год 3580 тыс.руб. Таким образом, среднемесячная выручка с 1 клиента составляет 5850,0 руб., что говорит о том, что основными клиентами ООО «ПРАЙМ Консалт» являются предприятия малого бизнеса.

Поэтому, с целью увеличения объемов продаж, необходимо привлекать к сотрудничеству предприятия, относящиеся к среднему бизнесу, а также с целью выработки конкурентных преимуществ произвести сравнительный анализ с ценами фирмами-конкурентами.

Сравнительный анализ по основным факторам конкурентоспособности относительно ведущих конкурентов показал, что ООО «ПРАЙМ Консалт» имеет высокую конкурентоспособность. Сильными сторонами ООО «ПРАЙМ Консалт» является портфель выполненных заказов, уровень цены, качество услуг. Слабыми сторонами организации является реклама. А для того, чтобы ООО «ПРАЙМ Консалт» развивалась успешнее, необходимо проводить различные промоакции и ввести скидки.

Проведя SWOT - анализ и сопоставив возможности с сильными сторонами ООО «ПРАЙМ Консалт», можно прийти к выводу, что у предприятия высокое качество услуг, что дает возможность выйти на новые рынки. Кроме того, активная маркетинговая политика поможет снизить или избежать угрозы плохой осведомленности потребителей об услугах. Опираясь на сильные стороны грамотной ценовой политики можно снизить угрозы для борьбы с конкурентами.

Основной угрозой, усугубленными слабыми сторонами для ООО «ПРАЙМ Консалт» будет являться усиление конкурентного давления.

Одной из слабых сторон для реализации возможностей может быть недостаточная известность на рынке услуг.

Организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия, можно свести к следующим:

1. обеспечение технико-экономических и качественных показателей, создающих приоритетность продукции предприятия на рынке;
2. изменение качества изделия и его технико-экономических параметров с целью учёта требований потребителя и его конкретных запросов, повышение внимания к надёжности продукции;
3. выявление и обеспечение преимуществ продукта по сравнению с его заменителями;
4. выявление преимуществ и недостатков товаров-аналогов, выпускаемых конкурентами, и соответствующее использование этих результатов на своём предприятии;
5. выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе, применяемых предприятиями-конкурентами (скидок с цены, сроков и объема гарантий);
6. дифференциация продукции, обеспечивающая относительно устойчивое предпочтение покупателей, отдаваемое определённым видам взаимозаменяемых товаров; значение ценовой конкуренции в этих условиях снижается, поскольку покупатели руководствуются сложившимися предпочтениями в отношении качества продукции, особенностей её эксплуатации, репутации предприятия - производителя и другого;
7. воздействие непосредственно на потребителя путём проведения активной рекламной деятельности, предоставления денежного или товарного кредита, в частности, путём рассрочки платежа.

Для улучшения инвестиционной привлекательности предприятия ООО «ПРАЙМ Консалт» необходимо по возможности максимально масштабно участвовать в государственных программах развития и производства товаров и услуг, датируемых за счет бюджетных ассигнований;

Так же нужно проанализировать спрос на предоставление новых услуг, которые отвечают возможностям предприятия и обеспечить эффективную рекламу всех услуг предприятия.

Низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат или ростом цен. ООО «ПРАЙМ Консалт» для улучшения своего финансового состояния необходимо обратить особое внимание на разработку финансовой стратегии предприятия на перспективу и в ближайшие периоды. При этом необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой стойкости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

При возможности организации нужно ориентироваться на увеличение количества заказчиков для уменьшения риска неоплаты.

Помимо мероприятий, способствующих усилению слабых сторон организации, необходимо поддерживать в соответствующем состоянии и сильные стороны, для чего также разрабатываются определенные меры.

Одной из сильных сторон ООО «ПРАЙМ Консалт» является качество обслуживания. Качеству обслуживания способствует не только профессиональная подготовка персонала, но и соответствие технического оснащения рабочего места выполняемым функциям сотрудника.

Для повышения конкурентоспособности организации также необходимо разработать мероприятия по использованию возможностей и по ликвидации внешних угроз, которые были выявлены при SWOT-анализе.

Услуги, предоставляемые ООО «ПРАЙМ Консалт», не являются сезонными, поэтому спрос на них является стабильным, что может позволить организации повысить цены для увеличения прибыли без потери клиентов.

Спасибо за внимание!