Практикум 5

В таблице 1 представлены слабые и сильные стороны ООО «Окна дома», так же возможности и угрозы.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SWOT-анализ | Рыночные возможности (В)1. Появление новых клиентов
2. Привлекательность отрасли.
3. Развитие строительного рынка
4. Рост населения
 | Рыночные угрозы(У)1. Возрастание силы торга у покупателей и поставщиков.
2. Новые конкуренты.
3. Рост рыночной власти поставщиков.
4. Сезонность (зимний период)
 |
| Сильные стороны фирмы (СИ)1. Удобное расположение магазина.
2. Высокое качество реализуемой продукции и оказываемых услуг
3. Постпродажное сервисное обслуживание (бесплатная доставка, расширенная гарантия, установка и т.д.)
4. Надежные поставщики сырья и материалов.
 | 1. Увеличить долю крупных компаний среди клиентов2. Расширение сбытовой сети.3.Удобное расположение (высокая проходимость) рядом с крупными потенциальными покупателями позволит увеличить продажи.4. Увеличить количество контрактов с крупными подрядчиками. | 1.Установление договорных цен.2.Поиск новых сегментов покупателей3.Разработка новой политики подбора поставщиков4. Заключение договоров на предоставление продукции и услуг с крупными компаниями, что позволит полностью загрузить фирму в период снижения спроса со стороны единичных клиентов.4. Получение высокой прибыльности в зимний период. |
| Слабые стороны предприятия (СЛ)1. Высокие коммерческие и управленческие издержки.
2. Отсутствие онлайн-продаж
3. Узкая номенклатура реализуемых работ, услуг.
4. Отсутствие прибыли в зимний период
 | 1. Развитие интернет-магазина2. Пересмотр издержек (например, за счет отечественных поставщиков)3.Повышение квалификации персонала, контроль качества позволят успеть за ростом рынка.4.Расширение ассортимента по ключевым товарным группам\развитие перспективных групп. | 1.Высокие издержки, узкая номенклатура работ и услуг ухудшит конкурентную позицию.2.Неблагоприятная политика государства может привести к выходу из отрасли. 3.Рост рыночной власти поставщиков и покупателей ведет к снижению прибыли и росту издержек.3.Заключение договоров на предоставление продукции и услуг с крупными компаниями, что позволит полностью загрузить фирму в период снижения спроса со стороны единичных клиентов |

Для организации ООО «Окна дома» после проведенного анализа наиболее значимыми и вероятными оказались возможности расширения доли рынка, расширение ассортимента производимой продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ и разработка нового направления деятельности.

Проведем комплексную оценку стратегической финансовой позиции предприятия. В таблице 2 представлены результаты SWOT-анализа.

Таблица 2 – Результаты SWOT-анализа

|  |  |
| --- | --- |
|  | Влияние внутренней финансовой среды |
| Сильная | Нейтральная | Слабая |
| Влияние внешней финансовой среды | Благоприятные возможности | Стратегия ускоренного ростаАктивная рекламная деятельность. Заключение большого количества договоров с крупными компаниями. Расширение масштабов деятельности.  | Развитие интернет-магазина. Пересмотр издержек (снижение управленческих издержек). Расширение номенклатуры оказываемых услуг и работ. | Повышение квалификации персонала, контроль качества позволят успеть за ростом рынка.Расширение ассортимента по ключевым товарным группам\развитие перспективных групп. |
| Угрозы | Развитие интернет-продаж.Заключение долгосрочных договоров на поставку продукции.Поиск мелких заказчиков и заключение договоров на предоставление услуг, что позволит подстраховаться в случае отказа крупных заказчиков от сотрудничества. | Необходимо развивать интернет-продажи. Пересмотреть товарную политику. Заключение договоров на предоставление продукции и услуг с крупными компаниями, что позволит полностью загрузить фирму в период снижения спроса со стороны единичных клиентов. | Принятие решение о слиянии с другой организацией. |

Таким образом, учитывая имеющиеся сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, необходимо принять стратегию Угрозы-Нейтральное влияние внутренней финансовой среды, что позволит ООО «Окна дома» нейтрализовать угрозы за чет преодоления слабых сторон. И главными направлениями увеличения объема продаж является: развитие интернет-продаж, поиск крупных покупателей и заключение долгосрочных договоров на поставку продукции (окон и соответствующих товаров).