

↗ Аналіз сильних та слабких сторін
компанії

➤ ЦІЛЬ:

- Експрес-оцінка сильних і слабких сторін підприємства;

➤ ЗАВДАННЯ:

- Виявлення перешкод (проблем) і оптимального рівня потенціалу (точок росту) підприємства;

➤ Аналіз сильних і слабких сторін компанії

Сильні конкурентні сторони - включають в себе досягнення, які дають підприємству стратегічні конкурентні переваги на ринку.

Слабкі конкурентні сторони - це відсутність будь якого важливого аспекту для ефективної роботи підприємства або те, що робить його вразливим в конкурентній боротьбі.

➤ СИЛЬНІ СТОРОНИ:

- Розвинені партнерські відносини з постачальниками;
- Високий рівень професійної компетентності персоналу;
- Накопичений досвід діяльності;
- Широкий асортимент продукції;
- Розвинена мережа збуту;
- Забезпеченість ресурсами (технічними, фінансовими; маркетинговими);
- Стандартизація процесів.

↙ СЛАБКІ СТОРОНИ:

- Недостатній рівень впізнаваності ТМ;
- Невисокий рівень довіри покупців до якості товару, через наявність суб'єктивних причин;
- Слабке знання ринку (відсутність інформації про позиції компаній конкурентів на ринку);
- Низька якість роботи співробітників на ТТ;
- Низький рівень унікальності стилю реклами та подій по просуванню товару.

➤ ТОЧКИ РОСТУ

- Безперервний пошук внутрішніх можливостей (за [принципом Парето](#));
- Зростання через маркетинг ([4P](#) – ціна, продукт, місце, просування):

➤ ПЕРЕШКОДИ

- Нестабільна економічна ситуація в країні;
- Відсутність даних по долі ринку конкурентів;
- Обмеженість каналів медіа комунікації для приваблення нового користувача.