

Анализ среды организации *«coccinelle»*

Выполнили
студенты 37М:
Голубева О.
Губанова Т.
Степаненко А.
Черепанов А.



«*coccinelle*»



Компания «*coccinelle*» специализируется на производстве детской посуды для тания иби развития.



Макросреда

Факторы среды	1	2	3	Степень важности
Экономический	3	+1	2	6
Политический	2	-1	1	2
Рыночный	2	-1	2	3
Правовой	1	-1	1	1
Социальный	3	+1	3	7
Технологический	3	+1	3	7
Природный	1	-1	0	0
Культурный	2	+1	2	5
Международный	3	-1	3	5

Непосредственное окружение

Факторы среды	1	2	3	Степень важности
Клиенты	3	+1	3	7
Поставщики	3	+1	2	6
Дистрибьюторы	3	+1	2	6
Конкуренты	3	-1	3	6
Деловые партнеры	2	+1	1	4
Рынок трудовых ресурсов	2	+1	2	5

«*coccinelle*»



Клиентами компании «*coccinelle*» будут являться:

- Детские сады
- Детские центры
- Физические лица (родители)
- Поликлиники
- Больницы
- Аптеки
- Магазины
- Роддомы
- Дома малютки

Основные конкуренты:



ПЛАСТ МО Поставщик детских товаров, товаров для новорожденных ООО «ПЛАСТ-МО», участник Клуба добросовестных поставщиков в Петербурге

Интернет-магазин www.baby-country.ru является демонстрационной площадкой для клиентов, на сайте можно знакомиться с товаром, его внешними и техническими характеристиками. Ассортимент магазина на данный момент сосредоточен на детских крупногабаритных товарах известных брендов



Внутренняя среда

Факторы среды	1	2	3	Степень важности
Кадры	2	+1	2	5
Управление	3	+1	3	7
Производство	3	+1	3	7
Финансы	3	+1	2	6
Маркетинг	2	+1	2	5

«coccinelle»		O				T				Σ
		1	2	3	4	1	2	3	4	
S	1	0	-	+	++	++	++	+	0	9
	2	--	-	++	++	+	0	0	--	10
	3	0	0	-	++	0	0	+	--	6
	4	0	0	++	-	0	0	0	++	5
W	1	++	+	0	++	0	0	++	--	9
	2	--	--	+	++	0	0	++	++	11
	3	0	0	+	++	++	0	-	++	8
	4	0	0	++	++	++	0	++	++	10
Σ		6	5	10	15	6	2	9	14	

O3-Появление новых рынков сбыта.

T4- Кризис кадров.

S2- Грамотное распределение ресурсов.

W2- Нехватка финансирования в маркетинговую компанию.

W4-Отсутствие собственных НИОКР.



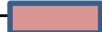


Opportunities

	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	Понижение уровня смертности младенцев		
Средняя	Рост рождаемости в Москве	Появление новых рынков сбыта	
Низкая		Появление новых технологий в отрасли	

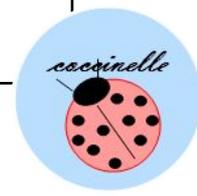
Threats

	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	Изменение законодательства	Насыщенность отрасли некачественной продукцией	
Средняя	Кризис кадров	Изменение требований к административно-правовой системе.	
Низкая			

 Обязательно исключить

 -Не заслуживает внимания

	<i>S</i>	<i>N</i>	<i>W</i>
Бизнес-стратегия	+		
ОСУ		+	
Финансирование	+		
Конкурентность продукции			+
Дистрибьюция			+
<i>IT</i>		+	
Маркетинг			+
Торговая марка			+
Персонал		+	
репутация			+
Отношения с властью			+
Инновация		+	
Корпоративная культура		+	



«coccinelle»



1. Рост рождаемости в Москве.
2. Понижение уровня смертности младенцев.
3. Появление новых рынков сбыта.
4. Появление новых технологий в отрасли.

1. Изменение законодательства в области качества и налогообложения.
2. Изменение требований к административно-правовой системе.
3. Насыщенность отрасли дешевой некачественной продукцией.
4. Кризис кадров.

1. Квалифицированный УП.
2. Грамотное распределение финансовых ресурсов.
3. Налаженный канал поставщиков.
4. Высококвалифицированная команда технологов.

Проведение благотворительных акций с афишированием в СМИ.

Инвестирование средств в маркетинговую компанию.

Заключение контракта с поставщиками материалов для пустышек RED Castle и Aelita.

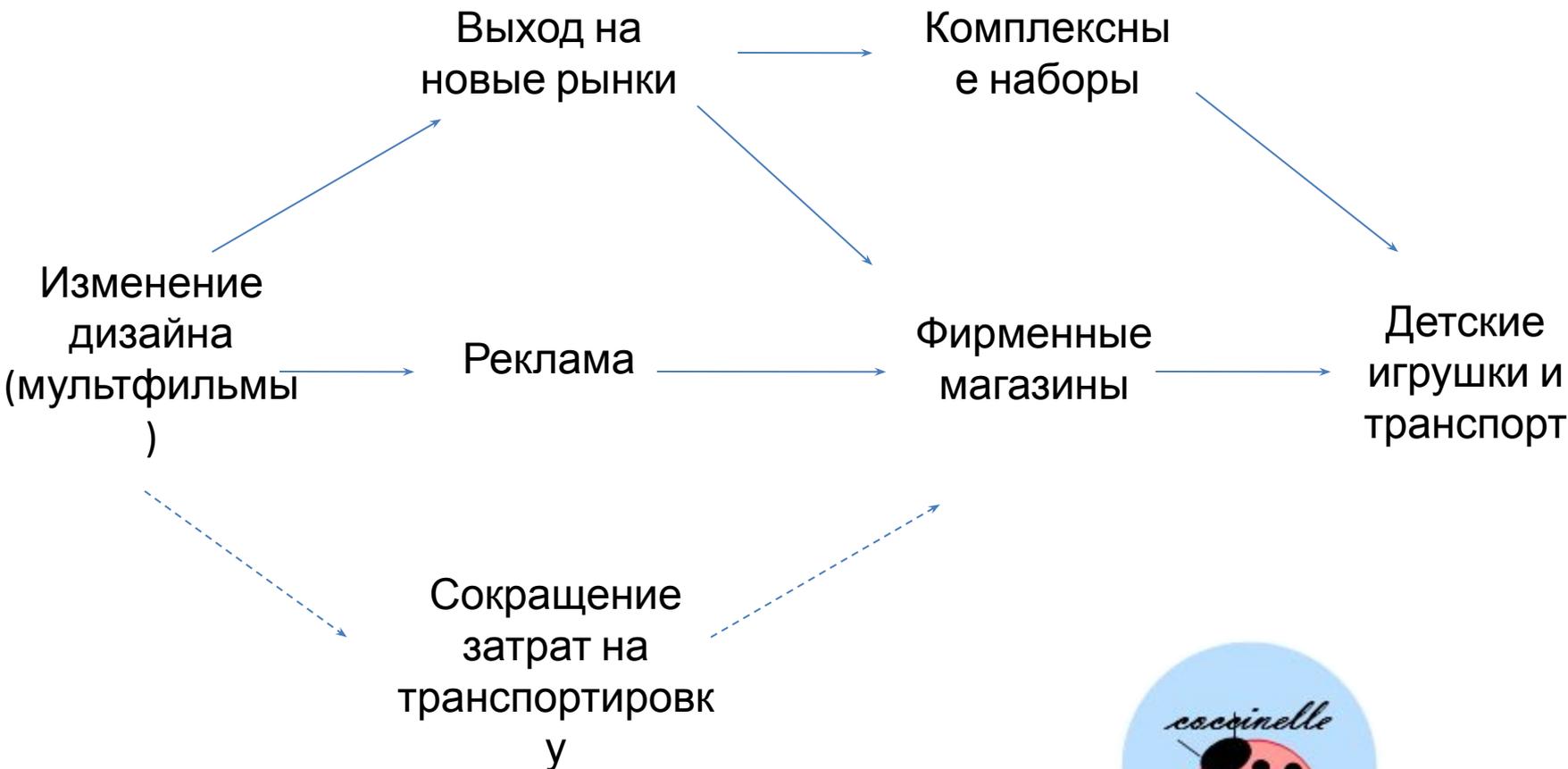
Выход на новый рынок. (Санкт-Петербург).

1. Не налаженные каналы дистрибуции.
2. Нехватка финансирования в маркетинговую компанию.
3. Не налаженное производство
4. Отсутствие собственных НИОКР, и патентов.

Создание комплексных наборов для новорожденных.

Налаживание производства резиновых и пластиковых детских игрушек для развития.

Комбинированная стратегия





***Спасибо за
внимание!***