



Цель

- ▣ Выявить конкурентные преимущества компании, определить ее недостатки и внести предложения для повышения эффективности деятельности.

Аспекты, в которых могут проявиться конкурентные преимущества компании

- Клиенты
 - Качество (так же общение и профессионализм)
 - Цена
 - Срок
- Конкуренты
 - Конкуренция за устойчивые связи с поставщиками и клиентами
 - Конкуренция за новых клиентов
- Логистические процессы
 - Внутренние (Склад)
 - Внешние (Транспортировка, Страхование, Отслеживание груза)
- Организационные процессы
 - Внутренние
 - Отделы и их взаимосвязь
 - Процесс обработки заказа (формы приема, грамотное составление документации)
 - Автоматизация бизнес-процессов
 - Корпоративная культура
 - Внешние
 - Веб-сайт компании
 - Сотрудничество с контрагентами
- Общая стратегия

SWOT-анализ компании «МО Аргумент»

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	<ul style="list-style-type: none">• Комплексно снабжают предприятия• Консультирование покупателей, индивидуальный подход• Корпоративный дух• Работают квалифицированные сотрудники• Эффективная информационная система КИСА• Многоканальность линий• Привилегии постоянным клиентам• Есть каталог оборудования• Благотворительность	<ul style="list-style-type: none">• Нет возможности сделать заказ с сайта• Тупиковое расположение склада• Отсутствие скидок• Часто занята линия• Партнерские отношения• Расположение офиса• Сложности с системой страхования• Нет возможности отследить расположение груза• Нет круглосуточной консультации• Нет оптимизированного хранения бумаг
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	<ul style="list-style-type: none">• Выход на рынок Западной части России• Рост рынка производителей (возможности сотрудничества)• Возможности укрепления отношений с ближайшими покупателями (розничные торговля, запасы)• Вступление России в ВТО может повлиять на качество дорог, строительство дорог => повышение эффективности связи с покупателями, расширение клиентской базы• Снижение проблем с налоговой за счет оптимизации метода хранения документов	<ul style="list-style-type: none">• Потеря клиентов• Развитие компаний с альтернативными услугами• Поглощение более крупными компаниями• Проблемы с налоговой• Не сохранность грузов при доставке

Предложения:

- Онлайн консультации, онлайн магазин (корзина)
- Расширить спектр услуг
- Вывеска на видном месте
- Совместная работа с партнерами для клиентов (семинары)
- Благодарственная страничка (письма отзывы)
- Склад (Дальний Восток или магазин)
- Скидки
- Отслеживание груза на сайте