

A promotional image for the TV show 'Breaking Bad'. Two characters, Jesse Pinkman and Walter White, are shown from the chest up, sitting on a dark couch. They are both wearing bright yellow hazmat suits and respirators with two pink filters on top. Jesse is on the left, looking slightly to the right with a concerned expression. Walter is on the right, wearing glasses and looking directly at the camera with a serious expression. In front of them are bowls of food and bottles of beer. A semi-transparent white banner with red text is overlaid across the middle of the image.

Конкурентная борьба

Виды конкуренции

функциональная
видовая
предметная



Виды конкуренции

ценовая

неценовая





Модели рынка

совершенная

Модели рынка



Несовершенная :

- Монополистическая конкуренция
- Олигополия
- монополия

Способы ведения конкурентной борьбы :

Добросовестная



Способы ведения конкурентной борьбы

недобросовестная



этапы конкурентной борьбы

- Определить целевую аудиторию и основных конкурентов
- Определить конкурентное преимущество и разработать стратегию его укрепления и развития
- Утвердить основную конкурентную стратегию в отрасли
- Разработать тактические приемы для противостояния основным конкурентам



правила конкурентной борьбы :

не навреди рынку,
не навреди себе,
работай в рамках закона



Анализ фирм-конкурентов

- цели и стратегия конкурента;
- слабые стороны конкурента, обычно выявляет SWOT-анализ;
- доступные ресурсы конкурента ;
- руководство, корпоративная культура и менеджмент.

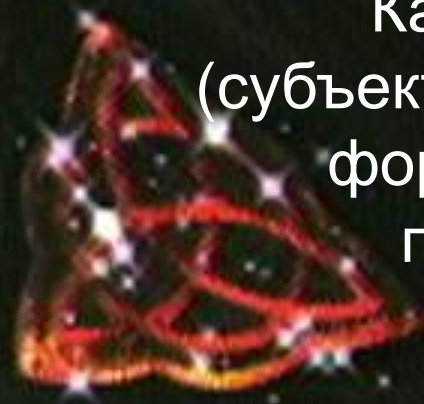
Схема исследований М. Портера

- цели на будущее;
- текущие стратегии;
- представление о себе;
- ВОЗМОЖНОСТИ.



Информация в ходе анализа

Количественная
(объективная оценка,
фактические данные)



Качественная
(субъективная оценка, не
формализуемые
параметры)

анализ деятельности конкурентов показывает

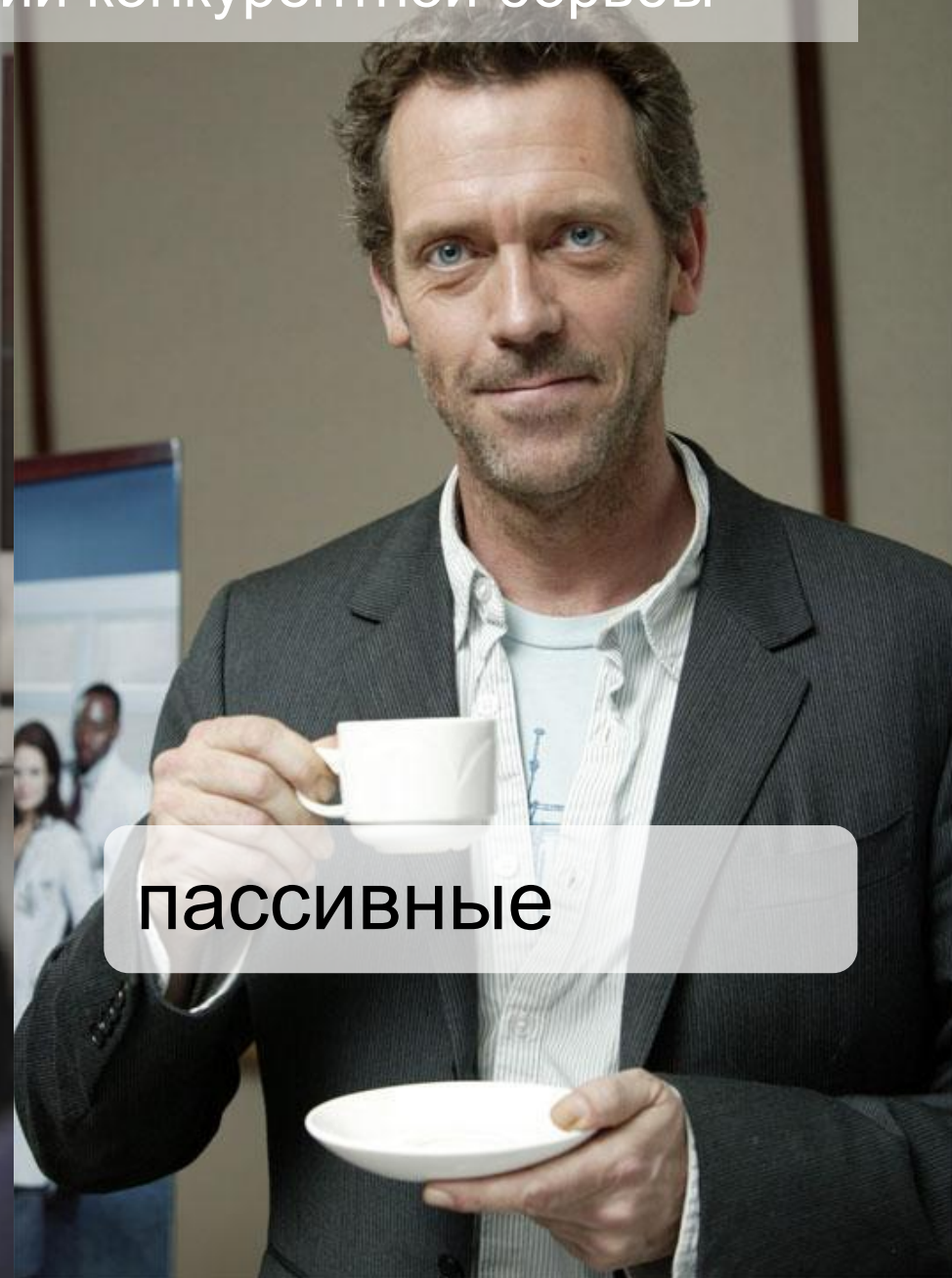
- их сильные / слабые места;
- Их предпочтения;
- Скорость их реакции;
- барьеры для выхода на рынок;
- перспективы выстоять в конкурентной борьбе;



Основные типы стратегий конкурентной борьбы



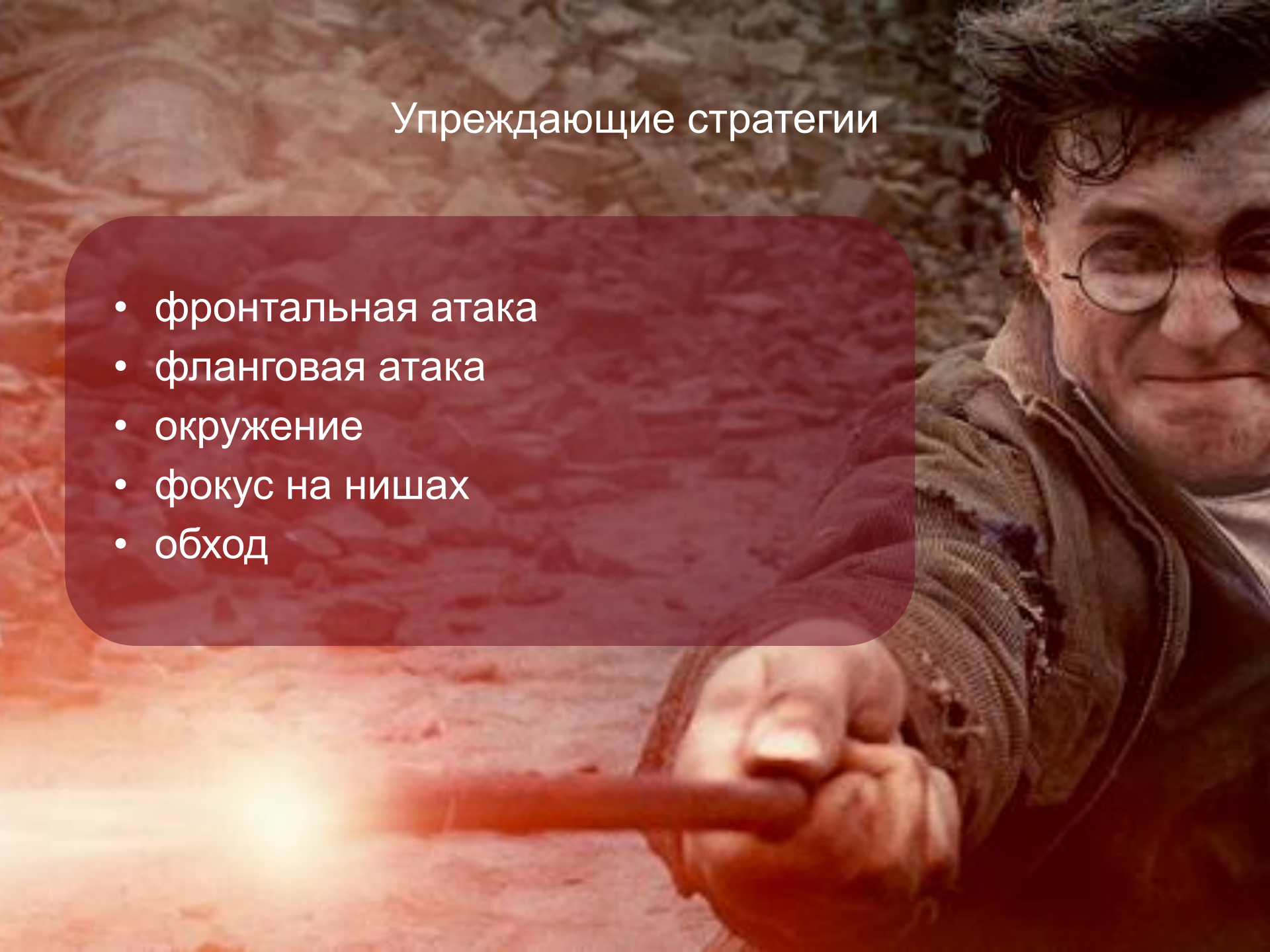
Упреждающие



пассивные

Упреждающие стратегии

- фронтальная атака
- фланговая атака
- окружение
- фокус на нишах
- обход



Пассивные стратегии

- Цель: мирное существование и осознанный раздел рынка.
- Процесс: действия не должны вызвать отпор
- Реализация: малыми фирмами



Пассивные стратегии

- копирование успешных продуктов
- Стратегия малого рынка
- Сохранение позиций
- Стратегия участия
- Франчайзинг