

A promotional image for the TV show 'Breaking Bad'. Two men, Jesse Pinkman and Walter White, are 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. The background consists of light-colored curtains and a brick wall.

# 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

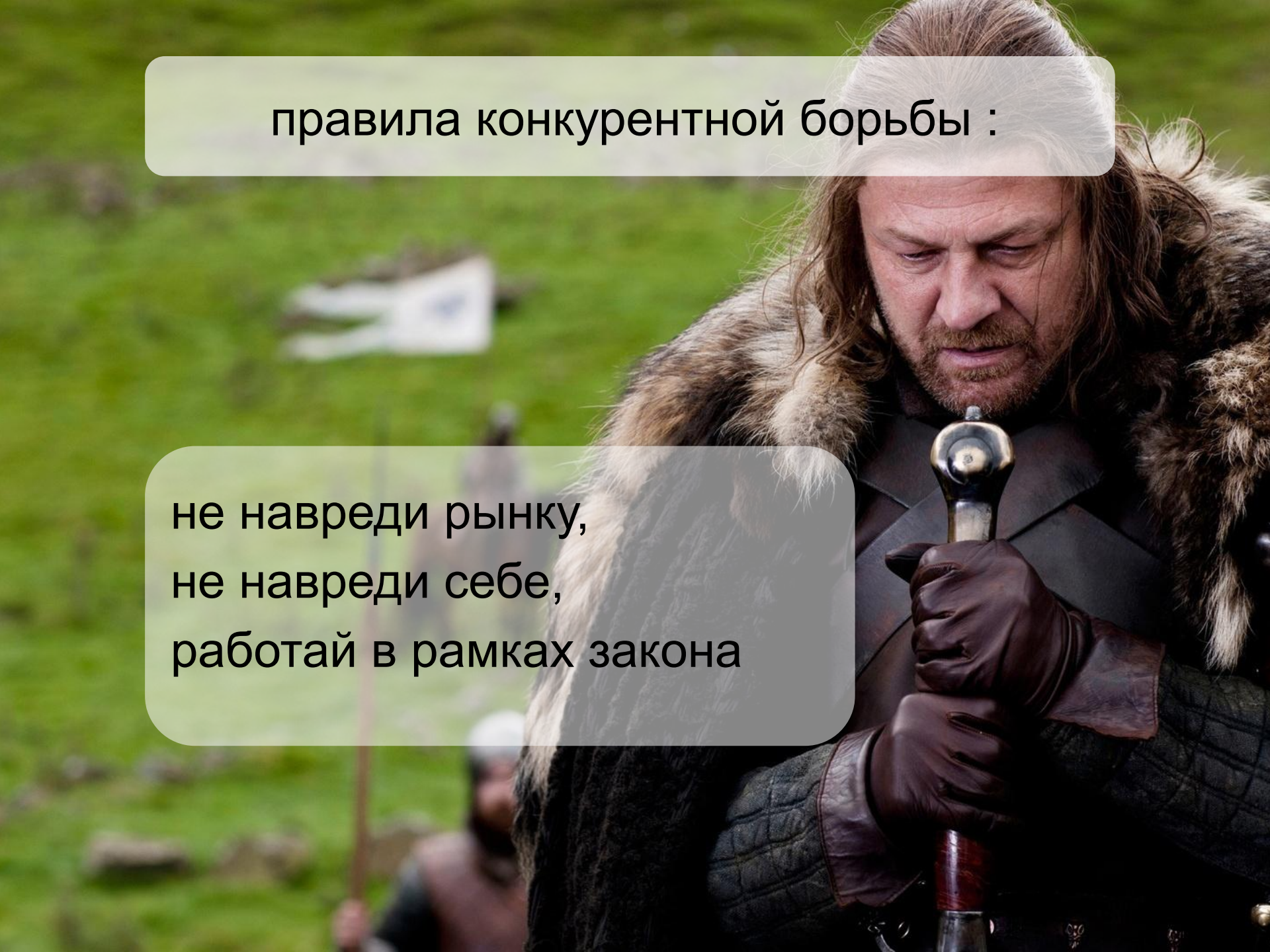
- Определить целевую аудиторию и основных конкурентов
- Определить конкурентное преимущество и разработать стратегию его укрепления и развития
- Утвердить основную конкурентную стратегию в отрасли
- Разработать тактические приемы для противостояния основным конкурентам





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.

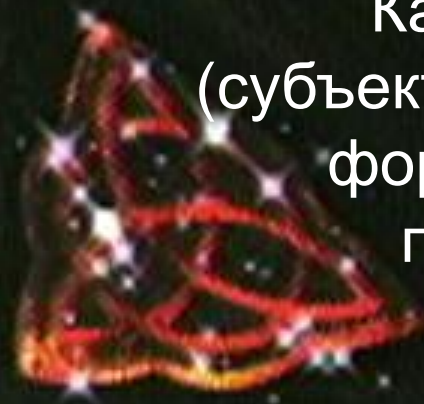
## Схема исследований М. Портера

- 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

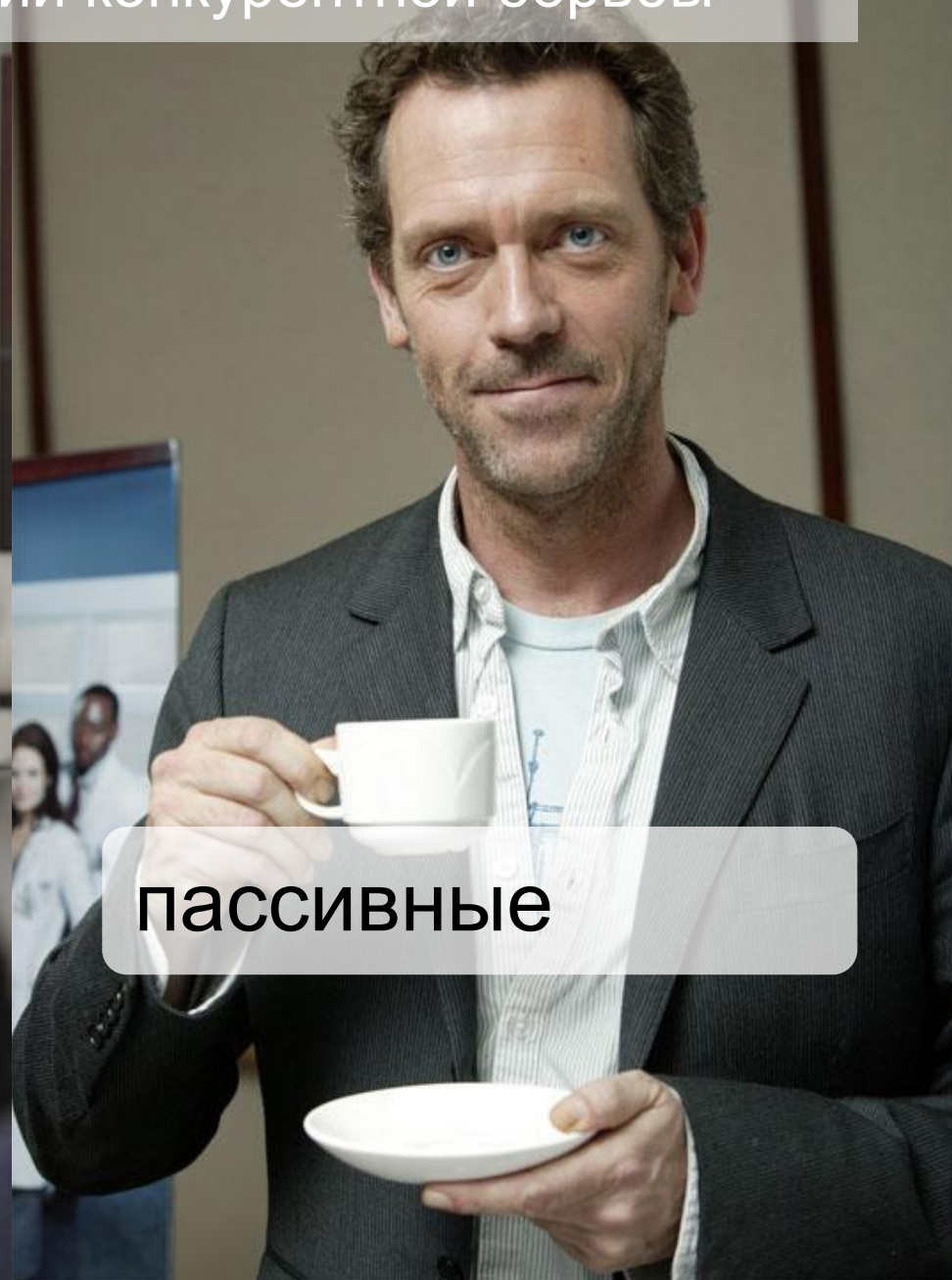
- их сильные / слабые места;
- Их предпочтения;
- Скорость их реакции;
- барьеры для выхода на рынок;
- перспективы выстоять в конкурентной борьбе;



# Основные типы стратегий конкурентной борьбы



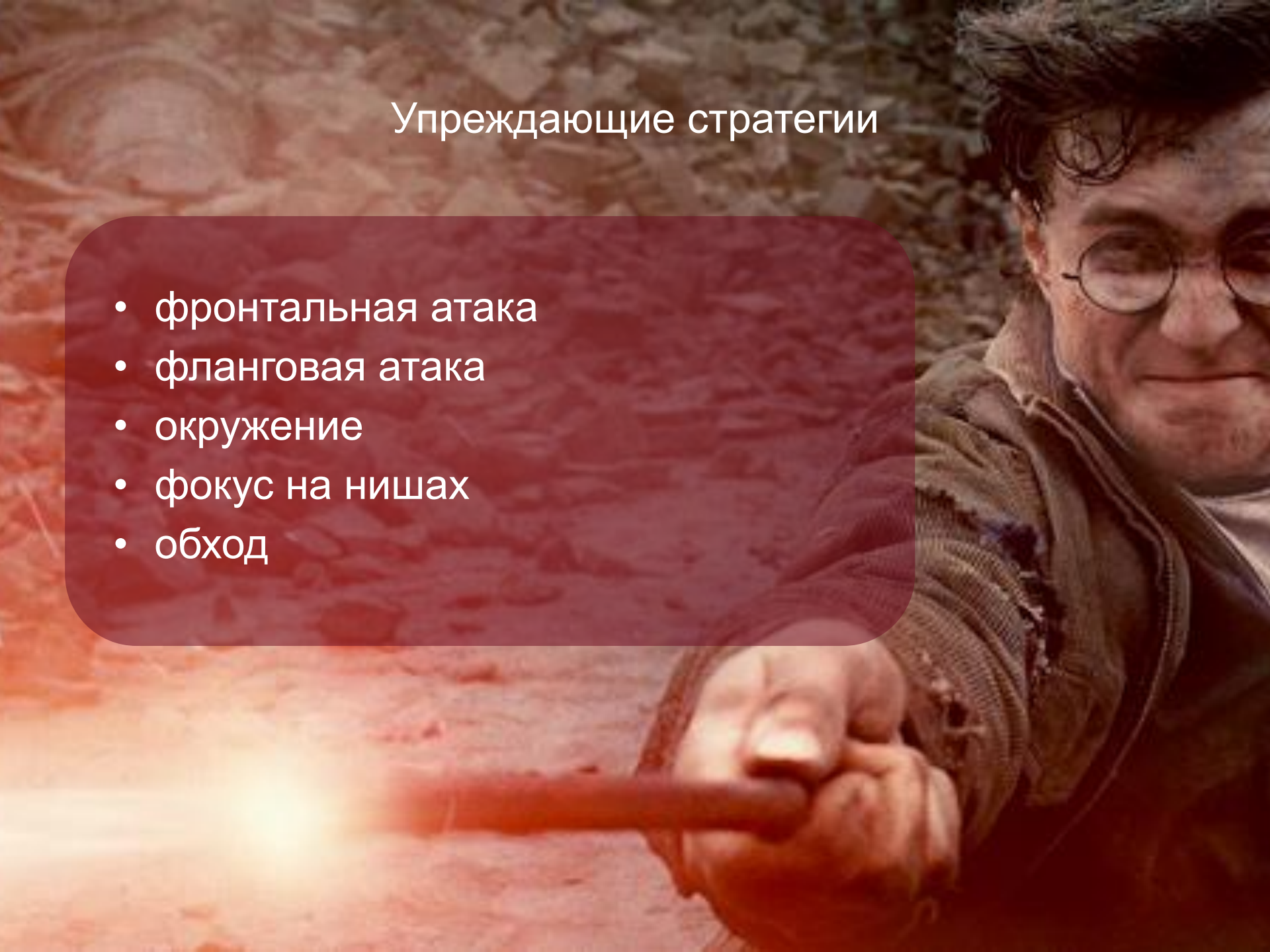
Упреждающие



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