

# MODULPOOL – DYNAMIK DES ZUVOR





# Анализ внешней среды

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Доверие населения к иностранным автомобилям</p> <p>Высокая доступность автозапчастей</p> <p>Высокая ресурсоемкость производства автомобилей</p> <p>Устаревшее производственное оборудование на заводах автопроизводителях</p> <p>Низкие доходы населения</p>	<p>Высокая конкуренция</p> <p>Понижение покупательной способности населения</p> <p>Повышение цен на бензин.</p> <p>Переориентация населения на экологически чистый вид транспорта</p> <p>Поддержка отечественного автопрома</p>

# Анализ внутренней среды

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокая квалификация персонала Новейшие технологии производства Качественные материалы Относительно низкие цены Непрерывный контроль процессов Высокий уровень безопасности	Узкий модельный ряд Высокие издержки (затраты на маркетинг, строительство нового концерна, обучение персонала и т.д.)

# Выбор стратегии

- **Стратегия низких цен** - Стратегия низких цен предусматривает установление цены товара на уровне ниже его ценности, воспринимаемой покупателями, т. е. цены ниже той, которую данный товар заслуживает. Эта стратегия применяется предприятиями с целью избежания банкротства.

- 

Такая стратегия применяется также при установлении цены нового товара на стадии введения его на рынок с целью ускорения этого процесса (стратегия «прорыва», или Penetrationstrategie), охвата как можно большего числа покупателей, ограничения или замедления входа на рынок потенциальных конкурентов. Стратегия «прорыва» предусматривает постепенное повышение цены после укрепления позиций на рынке.

Компания ModylPool разработала свой новый бизнес-план, получивший название «ModylPool GT». В названии плана "G" означает "growth" (рост), а "T" означает "trust" (доверие). Основное внимание в новом плане уделено долгосрочным перспективам, а также ответственности перед акционерами, которую должна демонстрировать компания, ведущая бизнес в глобальном масштабе.

## Три основные цели плана:

1. Лидерство в области обеспечения высокого качества: Кроме постоянного повышения качества продукции, компания уделит большое внимание улучшению качества предоставляемых услуг и менеджмента, а также усилению бренда.
2. Лидерство по созданию автомобиля с нулевым содержанием вредных примесей в отработавших газах
3. Ежегодный прирост выручки в среднем на 5% в течение ближайших пяти лет:  
Рост доходов будет обеспечиваться активным выводом новых продуктов.

Три основные цели плана будут поддерживаться четырьмя  
"бизнес-прорывами":

1. Лидерство в  
области  
качества

2. Лидерство в области  
разработки и  
производства  
автомобилей с  
нулевым содержанием  
вредных примесей в  
отработавших газах

3. Развитие  
рынков в России

4. Лидерство в  
области  
эффективного  
использования  
ресурсов

# Главный директор

Директор по  
производству

Технологический  
отдел

Технический  
отдел

Проектно-конструкторский  
отдел

Производственно-  
диспетчерский  
отдел

Отдел технического  
контроля

Директор по  
обеспечению

Плановый отдел

финансовый

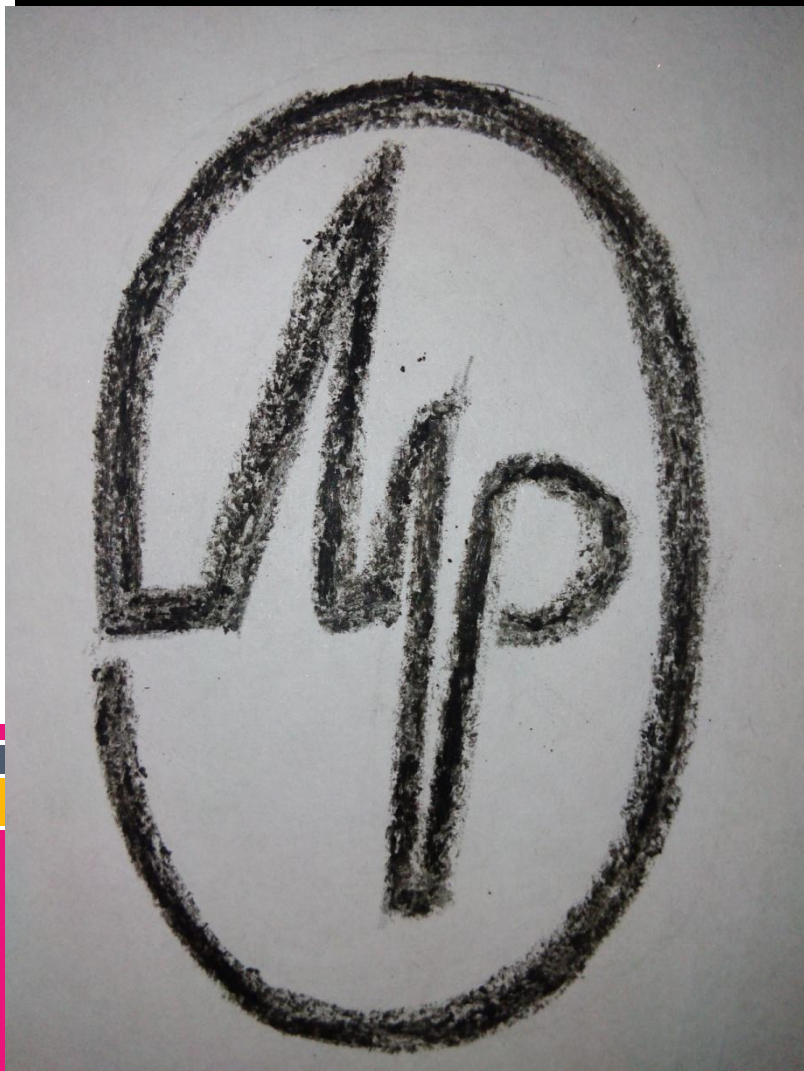
бухгалтерия

Отдел охраны  
труда

Отдел  
Экономическ  
ой  
безопасности

Отдел закупок





- План «ModylPool GT» отражает намерение компании играть важную роль в развитии современного мобильного сообщества. Необходимо найти баланс между потенциалом роста мирового рынка и стремлением сохранить планету в чистоте. Мы уверены, что широкий доступ людей к приобретению доступных автомобилей с нулевым содержанием вредных примесей – это самое значительное достижение, которое только может обеспечить мировая автомобильная промышленность. ModylPool намерен стать лидером в достижении этого результата.

Россия является очень успешным рынком для компании Volkswagen, и мы видим большие возможности в будущем. Россия является важной частью нашей глобальной стратегии. Данный проект демонстрирует нашу уверенность в высоком потенциале российской экономики.