

Бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Омской области  
«Омский колледж торговли, экономики и сервиса»

# Анализ конкурентоспособности торговых предприятий (на примере магазина «Пятерочка» ООО «Агроторг»)

**Выполнил:** студент группы 339К

Шулдяков Никита Иванович

**Руководитель:** преподаватель

Яковенко Татьяна Владимировна

**Консультант:** преподаватель

Бакулева Анастасия Владимировна

*Объект исследования* —

конкурентоспособность в торговом  
предприятии

*Предмет исследования* — совокупность

критериев для анализа

конкурентоспособности предприятия.

*Цель работы* — Целью дипломной  
работы является анализ  
конкурентоспособности магазина  
Пятерочки ООО «Агроторг».

# Задачи

- 1) Рассмотреть теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия.
- 1) Выявить основные показатели и критерии конкурентоспособности предприятия.
- 1) Выявить уровень конкурентоспособности магазина «Пятерочка» ООО «Агроторг», путем сравнения с основными конкурентами.

# Методы оценки конкурентоспособности

Уровни решения задач	Матрица	Характеристика
Первичный анализ	Матрица вектора экономического развития организации	Анализ статистических данных
	Матрица SWOT	Анализ сильных и слабых сторон организации, ее возможностей и угроз
Анализ отрасли и рынка	Матрица пяти конкурентных сил Портера	Анализ стратегических перспектив развития бизнеса
	Матрица BCG	Анализ доли рынка и ее темп роста
	Матрица McKinsey	Анализ сравнительной привлекательности и конкурентных преимуществ
	Матрица стратегий бизнеса, переживающего спад	Анализ конкурентных преимуществ в отраслевом окружении
	Матрица "воздействие неопределенность"	Анализ уровня воздействия и степени неопределенности при выходе на новый рынок

# Магазин «Пятерочка» ООО «Агроторг»



Адрес: г.Омск, ул. Красный путь, 59.

# Логотипы конкурентов



# Магазин «Пятерочка»





# Магазин «Сытная площадь»



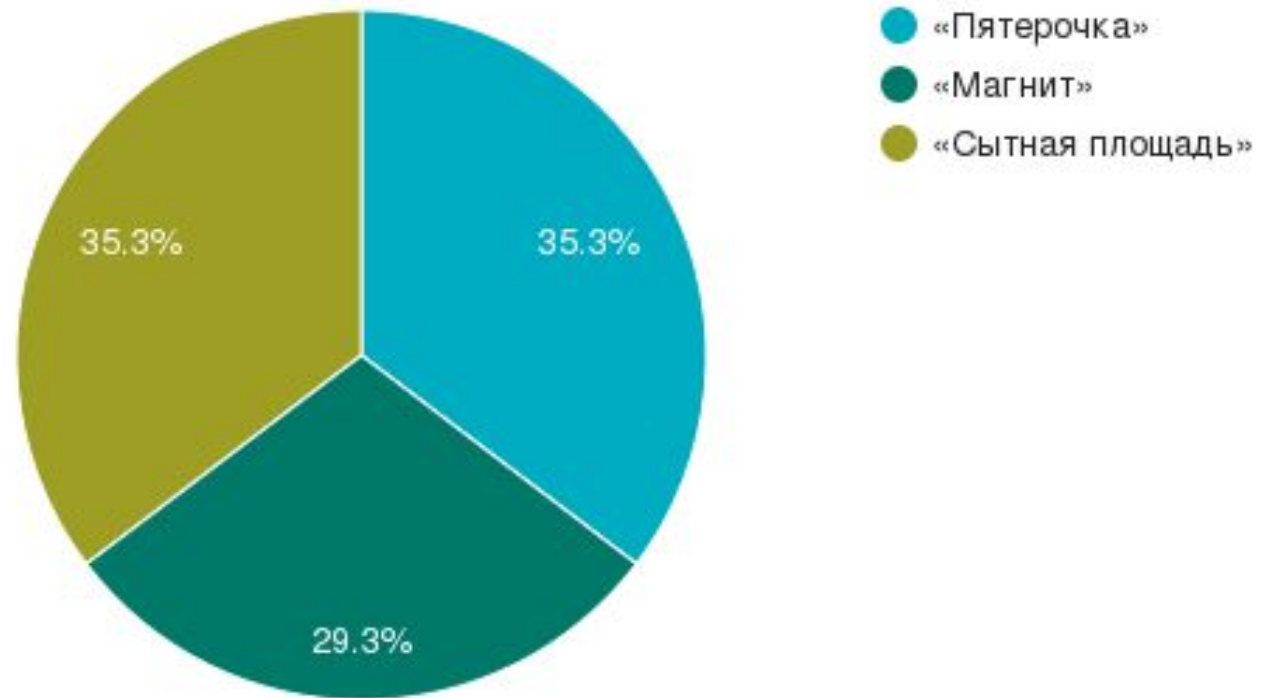
# Магазин «Магнит»



# Сравнение ассортимента

Ассортиментная группа, баллы	Наименование организации		
	«Пятерочка»	«Магнит»	«Сытная площадь»
Мясная гастрономия	5	5	8
Молочные товары	5	5	7
Кондитерские изделия	6	4	7
Алкогольные и безалкогольные напитки	6	6	7
Бакалея	6	6	7
Хлебобулочные изделия	8	5	8
Чай и кофе	6	6	8
Овощи и фрукты	6	6	7
Непродовольственные товары	6	7	0
<b>Итого</b>	<b>54</b>	<b>50</b>	<b>59</b>

# Отзывы покупателей



# Режим работы магазина «Пятерочка»



# Режим работы магазина «Магнит»



# Режим работы магазина «Сытная площадь»



# Реклама в магазине «Пятерочка»

**БИТВА завтраков**

КАКОЙ ЗАВТРАК ВЫБЕРЕШЬ ТЫ?

**Быстрый завтрак**

**Бодрый завтрак**

**Умный завтрак**

АКЦИЯ ПРОВОДИТСЯ С 14.01.2020 ПО 31.03.2020. ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, ПОЛНЫХ ПРАВИЛАХ ПРОВЕДЕНИЯ, КОЛИЧЕСТВЕ ПРИЗОВ, СРОКАХ МЕСТЕ И ПОРЯДКЕ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ СМОТРИТЕ НА САЙТЕ SKA.PERSO.ZAVTRAKI.RU. РЕКЛАМА.





# Реклама в магазине «Магнит»



# Цены на товар

Товар	«Пятерочка»	«Магнит»	«Сытная площадь»
Кефир «Домик в деревне» 3,2 %, 1 л.	98	99	92
Яйца отборные (С- О) 1 дес.	90	85	115
«Чудо-творожок» вишня-черешня.	50	55	73
Фарш домашний охлажденный, 1 кг.	270	299	690
<b>Итого</b>	<b>508</b>	<b>538</b>	<b>970</b>

# Результаты

Показатели конкурентоспособности, баллы	«Пятерочка»	«Магнит»	«Сытная площадь»
Местоположение	7	6	6
Уровень цен	6	5	3
Ассортимент	6	6	7
Рекламная деятельность	4	3	2
Режим работы	5	5	10
Отзывы	8	7	8
<b>Итого</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>36</b>

# Анализ 5 сил М.Портера

Элементы модели пяти сил конкуренции	Баллы	Стратегия поведения
1. Вход конкурентов-"новичков"	1,0	Ситуацию мониторить, ничего не предпринимать.
2. Угроза товаров-заменителей	1,0	Ситуацию мониторить, ничего не предпринимать.
3. Рыночная власть покупателя	1,0	Необходимо продолжать "давить"
4. Рыночная власть поставщика	2,0	Ситуацию мониторить, ничего не предпринимать.
5. Конкуренция среди существующих игроков	1,0	Необходимо продолжать "давить"

# SWOT-анализ

<b>Сильные стороны</b>	<b>Возможности</b>
<b>Слабые стороны</b>	<b>Угрозы</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Удобное месторасположение;</li><li>2. Квалифицированный персонал;</li><li>3. Высокое качество товара;</li><li>4. Удобный режим работы с 8.00 до 22.00.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Увеличить ассортимент;</li><li>2. Дать рекламу</li><li>3. Разорение конкурентов, их уход с рынка</li><li>4. Поиск новых поставщиков недорогих и качественных товаров, для уменьшения затрат и издержек.</li></ol>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Ограниченная торговая площадь;</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Рост тарифов на коммунальные услуги, энергию и т.д.;</li><li>2. Рост инфляции.</li><li>3. Уменьшение расходов на товары со стороны покупателей, в результате экономического спада</li><li>4. Сильный конкурент.</li></ol>

# Угрозы

Реализация угроз, их вероятность	Последствия угроз для компании		
	Легкие	Тяжелые	Разрушительные
Низкая (малая вероятность)	Нет	Сильный конкурент	Уменьшение расходов на товары со стороны покупателей, в результате экономического спада
Средняя		Рост тарифов на коммунальные услуги, энергию и т.д.;	Нет
Высокая	Нет		Рост инфляции.

# Возможности

Использование возможностей, их вероятность	Влияние возможностей для компании		
	Малое	Умеренное	Сильное
Низкая (малая вероятность)	Нет	Разорение конкурентов, их уход с рынка.	Нет
Средняя	Нет	Расширение ассортимента товара	Нет
Высокая	Нет	Нет	Поиск новых поставщиков недорогих и качественных товаров, для уменьшения затрат и издержек.

# Основные экономические показатели

## Анализ основных показателей ООО «Агроторг»

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	Итог
Выручка, млрд. руб	506.6	546.0	544.1	607.5	<b>2 204,2</b>
Чистая прибыль, млрд. руб	7.64	14.9	12.2	7.96	<b>42,7</b>

## Анализ основных показателей АО «Тандер»

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	Итог
Выручка, млрд. руб	451.2	463.3	465.8	475,7	<b>1856</b>
Чистая прибыль, млрд. руб	10,1	14,2	11.8	12	<b>48.1</b>



# Рекомендации

1. Увеличить ассортимент;
1. Поиск новых поставщиков недорогих и качественных товаров, для уменьшения затрат и издержек.
1. Проработать квалифицированность сотрудников.

Спасибо за внимание!