

Челноков  
Александр  
ОМ 21-6



Частный  
английский  
детский сад  
Sun School

# Стратегическая диспозиция

01

**Сфера деятельности**

Предоставление услуг в  
сфере дошкольного  
образования

02

**Продуктовые границы**

Обучение дошкольников с  
уклоном на английский  
язык

03

**Географические  
границы**

г. Самара

## 5 сил Портера

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров-заменителей	Низкий	Компания уникальным предложением на рынке	Поддерживать и совершенствовать уникальность товара. Концентрировать все усилия на построении осведомленности об уникальном предложении
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным. Отсутствует возможность полного сравнения услуг разных компаний	Проводить постоянный мониторинг предложений конкурентов, поддерживать уникальность
Угроза со стороны новых игроков	Средний	Есть риск входа новых игроков	Формирование лояльности потребителей, расширение спектра предоставляемых услуг
Угроза потери текущих клиентов	Низкий	Предоставление качественных и уникальных услуг, удовлетворенность клиентов	Расширение базы постоянных клиентов
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий	Стабильность со стороны поставщиков	Продолжение работы с проверенными поставщиками

## PESTEL

Политические	Положительные факторы	Отрицательные факторы
Фактор 1	Поддержка частного сектора образования государством	
Фактор 2		Ужесточение государственного регулирования деятельности
<b>Экономические</b>		
Фактор 1		Экономическая ситуация и тенденции в стране
Фактор 2		Платежеспособный спрос
<b>Социальные</b>		
Фактор 1	Имидж, репутация и узнаваемость учреждения	
Фактор 2		Тенденции образа жизни
<b>Технические</b>		
Фактор 1	Доступ к технологиям, лицензирование, патенты	
<b>Экологические</b>		
Фактор 1		Ухудшение экологической ситуации в стране
<b>Законодательные</b>		
Фактор 1	Законодательство в области дошкольного образования: закон РФ «Об образовании», ФГОС, ФГТ и др.;	

## SWOT-анализ

S-сильные стороны	O-возможности
1. Собственная, закрытая территория	1. Открытие новых филиалов
2. Группы до 15 человек	2. Привлечение инвесторов для расширения
3. Система видеонаблюдения: онлайн и через приложение	3. Внедрение новых направлений и программ обучения
4. Англоязычная среда: билингвальный подход к обучению	4. Повышение взаимодействия со всеми ветвями власти
5. Высококвалифицированный персонал	5. Распространение опыта инновационной работы через различные формы (конкурсы, научно-практические конференции, форумы)
6. Современная система обучения: концепция ABC	6. Рост тенденции в обучению на английском языке
7. Система страхования детей	
8. Лидирующая позиция среди альтернатив	
W - слабые стороны	T- угрозы
1. Высокая плата за услуги	1. Ухудшение эпидемиологической ситуации в городе и стране
2. Высокие требования к работникам	2. Рост тенденции к домашнему обучению
3. Ограниченное количество мест	3. Снижение доходов постоянных клиентов
4. Большие затраты и вложения на управление	4. Рост инфляции
5. Слабое использование маркетинговых инструментов в текущей работе	5. Сложность в поиске высококвалифицированных педагогов в городе