**Комплект заданий по дисциплине «Организация сервиса автомобилей»**

Группа: ТО-19, ТО-19к

Преподаватель: Войнова Людмила Петровна

Е-mail: lyuda.voynova.55@mail.ru

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ: 10.09.2022

Тема: «**Конкуренция в сфере автосервисных услуг**»

Количество часов на выполнение задания: 2 учебных часа

Срок выполнения до 12.09.2022

**Задание**

1. Вспомните содержание лекций по теме
2. Выполните конспект по проекту «Анализ СТО KIA Motors ООО

«ДАВ-АВТО».

1. Выполните задание по примеру «ДАВ-АВТО».
2. Результат работы представить на почту преподавателя.

Теоретический материал

**SWOT-анализ** — [метод](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4) [стратегического планирования](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5), используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на [проект](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82) или предприятие. Все факторы делятся на четыре категории: **s**trengths (сильные стороны), **w**eaknesses (слабые стороны), **o**pportunities (возможности) и **t**hreats (угрозы). Метод включает определение цели проекта и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих её достижению или осложняющих его.

Таблица 1- SWOT-анализ СТО KIA Motors ООО «ДАВ-АВТО».

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны компании | Возможности компании во внешней среде |
| * Известная торговая марка
* Квалифицированный сервисный центр
* Дилерский договор с заводом
* Постоянный рост клиентской базы
* Наличие собственной площадки и сервисного центра
* Постоянное взаимодействие с головными компаниями
 | * Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание
* Возможность узкой специализации
* Плотная интеграция с заводом и получение больших скидок
* Внедрение CRM
 |
| Слабые стороны компании | Угрозы внешней среды для бизнеса |
| * Несколько месяцев назад уволился руководитель СТО, новый еще вникает в работу
* Ежедневные конфликты – перевод стрелок между персоналом для уменьшения ответственности
* Нехватка оборотных средств для закупки запасных частей
 | * Нестабильность курса доллар (закупочные цены привязаны к $, а продают в рублях)
* Происходит изменение политики поставщиков
 |

Каждая компания должна предусмотреть возможные будущие угрозы и видеть возможности. Угрозы и возможности для экспансии и развития для бизнеса могут исходить не только от конкурентов, но и от политиков, экономики, изменения налоговых законов, изменения технологии и других факторов.

Задание

Выполните **SWOT-анализ** предприятия, на котором вы проходили предыдущую практику (по упрощенному варианту)

**S – (strengths) сильные стороны**

К сильным сторонам компании относятся анализ положительных факторов внутренней среды организации. Он отражает всё, что делает деятельность компании успешной, что является конкурентным преимуществом, то есть достоинства.

Возможные варианты:

– Известное имя;
– [Репутация бренда](https://in-scale.ru/blog/imidzh-kompanii);
– [Широкий ассортимент](https://in-scale.ru/blog/tovarnaya-matrica);
– Отменное качество продукции;
– Удобное месторасположение;
– Большая клиентская база;
– Развитая [бонусная система](https://in-scale.ru/blog/programma-loyalnosti-dlya-klientov);
– Хорошие финансовые ресурсы;
– Квалифицированный персонал;
– Достойный уровень [сервиса и обслуживания](https://in-scale.ru/blog/klientoorientirovannost-kompanii-i-personala-na-realnyx-primerax).
И так далее…

**W – (weaknesses) слабые стороны**

Слабые стороны – это анализ отрицательных факторов внутренней среды, который показывает зоны “просадки”, сдерживающие экономический рост.

 Высокие цены;
– Раздутая клиентская база;
– Слабый [отдел продаж](https://in-scale.ru/blog/postroenie-otdela-prodazh-s-nulya);
– Высокая текучесть кадров;
– Недостаточная квалификация персонала;
– Отсутствие бюджета на маркетинг;
– Некомпетентные управляющие кадры;
– Плохие условия труда;
– Слабая представленность на рынке;
– Негативная репутация;
– Маленький ассортимент;
– Низкое качество товара.
И так далее…