

**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**



Кейс. SWOT-анализ проекта открытия магазина автозапчастей

Проект предполагает открытие магазина автозапчастей «Все для твоей иномарки». Выбранный район для реализации проекта густо заселен, практически отсутствуют конкуренты, имеются хорошие подъездные пути, в том числе и для доставки запасных частей транзитным транспортом.

Бизнес-план магазина автозапчастей предусматривает ориентацию в первую очередь на начинающих автолюбителей, которые плохо разбираются в конструкции автомобиля, поэтому в магазине предполагается наличие штата квалифицированных консультантов, которые смогут помочь в выборе нужного товара.

Бизнес-план разделяет потребителей на первичных и вторичных: к первичным относятся обычные автолюбители, на которых в основном ориентирована деятельность магазина; вторичными считаются такие потребители, как автосервисы, фирмы такси, автохозяйства и др. Продажа автозапчастей первичным потребителям запланирована на уровне от 33 тыс. до 44 тыс. рублей ежедневно. Объем продаж вторичным потребителям в начальный период прогнозируется на уровне 21 тыс. рублей в день.

Общая площадь магазина по проекту составит 90 кв. м, включая торговый зал, склад, административное помещение и места личной гигиены. Магазин предполагается разместить в выкупленном помещении на первом этаже жилого дома.

Первоначальные затраты на реализацию данного проекта составляют 4675 тыс. руб., в том числе:

- регистрация индивидуального предпринимательства — 10 тыс. руб.;
- приобретение площадей под магазин — 2500 тыс. руб.;
- ремонт — 300 тыс. руб.;
- первоначальные затраты на рекламу — 60 тыс. руб.;
- приобретение и монтаж оборудования — 320 тыс. руб.;
- затраты на закупку товаров (исходный ассортимент) — 1000 тыс. руб.;
- приобретение микрогрузовика — 400 тыс. руб.;
- приобретение спецодежды — 15 тыс. руб.;
- заработная плата на первый месяц работы — 70 тыс. руб.

Задание к кейсу:

Выполните *SWOT*-анализ проекта, указав его сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

Решение:

SWOT-анализ проекта открытия магазина автозапчастей представим в виде таблицы 3.

Таблица 3- *SWOT*-анализ проекта открытия магазина автозапчастей

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Наличие финансовых ресурсов для открытия бизнеса;</p> <p>Практически отсутствуют конкуренты, Имеются хорошие подъездные пути;</p> <p>Удобное географическое расположение магазина (выбранный район густо заселен);</p> <p>Наличие средств для покупки собственной площади;</p> <p>Ориентация магазина в первую очередь на начинающих автолюбителей, а также на первичных и вторичных;</p> <p>Хорошая заработная плата работникам;</p> <p>Наличие штата квалифицированных консультантов, которые смогут помочь в выборе нужного товара.</p> <p>Магазин планируется разместить на первом этаже жилого дома, это очень удобно для потребителей.</p>	<p>Магазин ориентирован только на продажу запчастей, не предусматривает других дополнительных услуг (например, ремонт автомобилей);</p> <p>Запчасти предназначены в основном для машин-иномарок, не предусмотрена реализация автозапчастей для отечественных автомобилей.</p> <p>Первоначальные затраты на рекламу составляют 60 тыс. руб., однако скорее всего этого будет недостаточно. Не предусмотрена интернет-реклама, создание сайта и т.д.</p> <p>Магазин открывает индивидуальный предприниматель, однако существуют минусы работы в статусе ИП, например: предприниматель отвечает по долгам всем своим имуществом.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Занять наибольшую долю рынка из-за отсутствия конкуренции и густой населенности района;</p> <p>Увеличение объемов продаж и прибыли;</p> <p>Расширение ассортимента запчастей, ориентация также на отечественные авто;</p> <p>Выход на новые рынки и увеличение географического охвата потребителей.</p> <p>Создание интернет-магазина и реализация товаров на рынке электронной коммерции.</p>	<p>Появление новых конкурентов;</p> <p>Развитие рынка электронной коммерции (продажа товаров в сети Интернет);</p> <p>Снижение покупательской способности населения;</p> <p>Не высокий объем продаж, так как ассортимент магазина рассчитан только на иномарки.</p> <p>Экономическая нестабильность в стране и в мире.</p>

Итак, представленный SWOT-анализ проекта открытия магазина автозапчастей показал, что у данного проекта много сильных сторон и возможностей. Тем не менее компания имеет угрозы и слабые стороны. К слабым сторонам относятся: ассортиментная политика и политика продвижения. В настоящее время рынок электронной коммерции начинает набирать обороты и ежегодно увеличивается, поэтому в первую очередь необходимо создание интернет-магазина, который будет охватывать большее количество потребителей. Также необходимо расширение ассортимента, осуществлять реализацию запчастей не только для иномарок, но и для отечественных авто. Лучше будет если компания сможет оказывать дополнительные услуги, например, ремонт автомобилей.

Появление новых конкурентов, развитие рынка электронной коммерции создают угрозу для данного магазина. Тем не менее, проект имеет

возможности для развития: выход на новые рынки, расширение ассортимента в перспективе, рост продаж и прибыли.