|  |  |
| --- | --- |
| Силы | Слабости |
| 1.1. Предоставление мобильного ремонт (ремонт на выезд)  1.2. Более низкие цены на услуги, но не меньшее качество ремонта, в сравнении с конкурентами  1.3. Предоставление гарантии на выполненную работу | 2.1. Проблемы с поиском квалифицированного персонала  2.2. Долгое ожидание зап.частей на иномарки из-за границы  2.3. Отсутствие рекламной компании |
| Возможности | Угрозы |
| 3.1. Гос. Поддержка индивидуальных предпринимателей  3.2. Предоставление ремонтных услуг на различных мероприятиях в целях расширения клиентской базы и рекламы своей сети автосервисов  3.3. Открытие новых автосервисов вблизи с опасными (аварийными) участками дороги и дорог с разбитым покрытием, чтобы пострадавшие от данных дорожных условий обращались в нашу сеть | 4.1. Повышение цен на импортные запчасти  4.2. Уменьшение числа клиентов из-за кризиса  4.3. Увеличение срока гарантийного ремонта от дилера |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Возможности | Угрозы |
| Силы | 1.2/3.3 | 1.2/4.3 |
| Слабости | 2.3/3.2 | 2.3/4.2 |