Geekbrains

**Изучение возможности расширения торгового**

**направления в нишах медицинской, производственной и металлической мебели (на примере анализа ассортимента конкурентов, а также изучение предложения потенциального поставщика, с целью дальнейшего составления рекомендаций собственникам бизнеса).**

Программа:

Цифровые профессии

Специализация

Искусственный интеллект

Студент

Тучин Александр Михайлович

Москва

2024

**Содержание**

**Введение 2**

* Определение актуальности выбранной темы. **3**
* Цели и задачи исследования. **4**
* Методология исследования (например, анализ данных, опросы, интервью и т. д.). **6**

**Глава 1: Теоретические аспекты торгового направления 9**

* Общая характеристика рынка медицинской, производственной и металлической мебели. **9**
* Обзор текущих тенденций и изменений в данной нише. **11**
* Анализ конкуренции и выделение ключевых игроков на рынке. **12**

**Глава 2: Практическая часть 16**

* Сбор данных и их описание. **16**
* Подготовка, преобразование и очистка данных.
* Аномалии в данных.

**Глава 3: Рекомендации для собственников бизнеса.**

***3.1 Анализ данных по отдельным конкурентам и потенциальному поставщику.***

* Анализ конкурента 1.
* Анализ конкурента 2.
* Анализ конкурента 3.
* Анализ конкурента 4.
* Анализ конкурента 5.
* Анализ потенциального поставщика.
* Выводы по главе 3.1
* Рекомендации собственникам бизнеса.

***3.2 Анализ ценовых предложений по аналогичному ассортименту.***

* Верхнеуровневый анализ.
* Совпадения по поставщику.
* Совпадение ассортимента конкурента 2 и конкурента 3.
* Совпадение ассортимента конкурента 1 и конкурента 5
* Вывод по главе 3.2.
* Рекомендации собственникам бизнеса.

**Глава 4: Проверка статистических гипотез.**

* Формулировка нулевой и альтернативной гипотезы.
* Вывод по главе 4.

**Заключение.**

**Список используемой литературы.**

**Приложения.**

**Введение**

**Определение актуальности выбранной темы.**

Выбранная мною тема дипломной работы «Изучение возможности расширения торгового направления в нишах медицинской, производственной и металлической мебели (на примере анализа ассортимента конкурентов, а также изучение предложения потенциального поставщика, с целью дальнейшего составления рекомендаций собственникам бизнеса)», является особенно актуальной по следующим причинам:

1. Рост спроса на специализированную мебель:

В последние годы наблюдается устойчивый рост спроса на медицинскую, производственную и металлическую мебель. Это связано с увеличением числа медицинских учреждений, промышленных предприятий и важностью создания ergonomics пространства для комфортной и безопасной работы.

2. Конкуренция на рынке:

Конкуренция в сфере производства и продажи мебели продолжает нарастать. Анализ ассортимента конкурентов позволяет выявить ключевые тренды, востребованные товары и лучшие практики в области маркетинга и продаж, что дает возможность занимать конкурентные позиции.

3. Потребности рынка:

Появляются новые требования к качеству и функциональности мебели. Например, медицинская мебель должна отвечать стандартам санитарии и безопасности, а производственная – быть адаптирована к особенностям производственного процесса. Изучение этих потребностей помогает бизнесу адаптировать ассортимент под реальные запросы клиентов.

4. Возможности для повышения прибыли:

Расширение ассортимента может стать стратегией по увеличению прибыльности бизнеса. Внедрение новых продуктов позволяет охватить более широкую целевую аудиторию и заполнить ниши, которые оказались недостаточно представлены на рынке.

5. Выбор потенциальных поставщиков:

Составление рекомендаций по выбору поставщиков важно для обеспечения стабильности и качества поставок, что в свою очередь влияет на удовлетворенность клиентов и репутацию бизнеса. Анализ потенциальных партнеров помогает выявить их сильные и слабые стороны, а также условия сотрудничества.

6. Тренды в дизайне и технологии:

Постоянные изменения в дизайне и использовании новых технологий (например, экобезопасные материалы, модульные решения) создают необходимость для производителей и поставщиков следить за последними тенденциями и адаптировать свои предложения, что важно для привлечения покупателей и поддержания конкурентоспособности.

7. Экономическая нестабильность:

В условиях непростых экономических условий компании должны быть гибкими и готовы к изменениям на рынке. Правильный анализ и расширение ассортимента помогут бизнесу адаптироваться и выживать в конкурентной среде.

Таким образом, указанная тема дипломной работы не только исследует актуальные тенденции и потребности рынка, но и направлена на разработку практических рекомендаций для бизнеса, что повышает ее значимость и актуальность в современных условиях.

**Цели и задачи исследования.**

**Цели дипломной работы:**

1. Анализ рынка:

Исследовать текущие тенденции и динамику спроса на медицинскую, производственную и металлическую мебель.

1. Изучение конкурентоспособности:

Оценить ассортимент конкурентов в выбранных нишах, выявив сильные и слабые стороны их предложений.

1. Оценка поставщиков:

Провести исследование потенциальных поставщиков мебельной продукции, уделяя внимание их ассортименту, качеству, ценовой политике и срокам поставки.

1. Разработка рекомендаций:

Сформулировать рекомендации для собственников бизнеса по расширению торгового направления и оптимизации продуктового ассортимента с учетом проведённого анализа.

**Задачи дипломной работы:**

1. Сбор и анализ данных:

Собрать данные о текущем состоянии рынка медицинской, производственной и металлической мебели, включая объемы продаж, категории товаров и предпочтения потребителей.

1. Анализ ассортимента конкурентов:

Провести сравнительный анализ предложений основных конкурентов, включая ценовую политику, качество продукции и уникальные предложения (УТП).

1. Исследование предложений поставщиков:

Изучить ассортимент и условия работы потенциальных поставщиков

1. Формулировка рекомендаций для собственников бизнеса:

Составить комплекс рекомендаций по оптимизации товарного предложения, отношениям с поставщиками и маркетинговым стратегиям для увеличения конкурентоспособности бизнеса.

Оценка рисков и возможностей:

Проанализировать потенциальные риски и возможности, связанные с расширением ассортимента, и предложить способы их минимизации.

Эти цели и задачи помогут глубже понять специфику развиваемого направления бизнеса и предоставят практические рекомендации для его успешного функционирования в условиях изменяющегося рынка. А также предоставить информацию собственникам бизнеса для чёткого понимания ситуации на местном рынке, а также для оценки перспективности запуска нового направления деятельности.

**Методология исследования (например, анализ данных, опросы, интервью и т. д.).**

Методология исследования данных для вашей дипломной работы может включать несколько ключевых этапов и методов, которые помогут осуществить глубокий анализ и достичь поставленных целей. Вот примерный план методологии:

1. Определение целей и задач исследования

На этом этапе важно чётко сформулировать, какие вопросы вы хотите ответить в ходе исследования. Для вашей темы цели могут включать:

Определение актуальности расширения ассортимента.

Оценка конкурентоспособности существующих предложений на рынке.

Выявление предпочтений потребителей.

Составление рекомендаций для бизнеса.

2. Выбор исследовательских методов

Исследование может включать как количественные, так и качественные методы.

Количественные методы:

Анкетирование: Проведение опросов среди целевой аудитории для сбора статистических данных о потребительских предпочтениях, качестве продукции и ценах. Можно использовать онлайн-анкетирование (например, с помощью Google Forms или SurveyMonkey).

Анализ вторичных данных: Сбор существующих данных о продажах, объемах рынка, ценах и тенденциях с использованием отчетов аналитических агентств, статей и специализированной литературы.

Качественные методы:

Глубинные интервью: Проведение интервью с представителями целевой аудитории (например, менеджерами по закупкам в медицинских учреждениях или на производственных предприятиях) для получения более глубокого понимания их требований и ожиданий.

Фокус-группы: Организация обсуждений с группами целевых клиентов для выявления их потребностей и предпочтений.

3. Анализ конкурентов

Сравнительный анализ: Оценка ассортимента конкурентов с использованием матрицы или SWOT-анализа (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы). Сравнение цен, качества и уникальных предложений.

Тайный покупатель: Изучение предложений конкурентов через опыт покупок (например, посещение магазинов, изучение веб-сайтов и получение информации о качестве обслуживания).

4. Оценка поставщиков

SWOT-анализ: Проведение SWOT-анализа для оценки различных поставщиков по их возможностям, ассортименту и условиям поставки.

Запрос предложений (RFP): Подготовка и отправка запросов потенциальным поставщикам, чтобы получить информацию о их товарах, ценах и условиях.

5. Обработка и анализ данных

Статистический анализ: Использование программного обеспечения, такого как SPSS или Excel, для обработки собранных данных и выявления статистически значимых закономерностей.

Контент-анализ: Анализ текстов (например, отзывов, описания товаров на сайтах) для выявления потребительских предпочтений и общих тенденций на рынке.

6. Формулирование рекомендаций

На основе всех полученных данных и анализов необходимо будет составить сводные рекомендации для собственников бизнеса по расширению ассортимента, улучшению конкурентоспособности и оптимизации выборки поставщиков.

7. Оценка результатов

Оценка эффективности: Разработка метрик для оценки успеха реализации рекомендаций в будущем, например, анализ прироста продаж, удовлетворенности клиентов и новых сегментов рынка.

Используя комплексный подход к исследованию и применяя разные методы, вы сможете получить полную картину текущей ситуации на рынке медицинской, производственной и металлической мебели, а также разработать обоснованные рекомендации для бизнеса.

**Глава 1: Теоретические аспекты торгового направления**

**Общая характеристика рынка медицинской, производственной и металлической мебели**.

Общая характеристика рынка медицинской, производственной и металлической мебели может включать несколько аспектов, таких как текущее состояние рынка, тенденции, основные игроки, ассортимент и потребительские предпочтения. Вот пример, как можно структурировать эту характеристику:

1. Введение в рынок мебели

На рынке мебели, в частности, медицинской, производственной и металлической, наблюдается постоянный рост, обусловленный увеличением спроса на высококачественные и функциональные изделия. На фоне глобализации и модернизации производственных процессов, а также растущих требований к качеству и безопасности, компании стремятся улучшать ассортимент и расширять торговые направления.

2. Текущее состояние рынка

Медицинская мебель: Включает в себя изделия, используемые в медицинских учреждениях, таких как больницы, клиники и кабинеты врачей. На рынке наблюдается растущий интерес к функциональным и эргономичным решениям, которые позволяют улучшить условия работы медицинского персонала и повысить комфорт пациентов. Важными факторами являются безопасность, простота в уходе и соответствие санитарным нормам.

Производственная мебель: В основном применяется на заводах и производственных предприятиях. Данная категория мебельной продукции должна соответствовать требованиям прочности, устойчивости и функциональности. Рынок активно адаптируется к нуждам автоматизации и цифровизации производственных процессов, что требует от мебели новых решений.

Металлическая мебель: Широко используется в различных отраслях благодаря своей прочности и долговечности. Мебель из металла часто применяется в офисах, учебных заведениях, а также в производственных помещениях. Выбор таких изделий объясняется их высокими эксплуатационными характеристиками и возможностью применения в условиях повышенной нагрузки.

3. Тенденции на рынке

Инновации и технологии: Внедрение новых материалов и технологий, таких как антимикробные покрытия для медицинской мебели или модульные системы для производственной.

Экологическая устойчивость: Растущий интерес к экологически чистым и безопасным материалам. Это важный тренд, который может повлиять на предпочтения потребителей.

Функциональность и эргономика: Особенно актуально для медицинской мебели, где комфорт и безопасность имеют первостепенное значение.

4. Основные игроки рынка

На рынке медицинской, производственной и металлической мебели можно выделить несколько крупных игроков, которые доминируют в этой области. Компании, которые успешно конкурируют благодаря инновациям, высокому качеству продукции и гибкости в производстве, могут послужить примером для вашего анализа.

5. Ассортимент и потребительские предпочтения

Анализ ассортимента конкурентов показывает, что компании расширяют свои линии продуктов, предлагая решения на основе потребностей целевой аудитории. Изучение потребительских предпочтений может включать опросы и интервью, позволяющие понять, какие характеристики моделируют выбор клиентов.

6. Заключение

На основе представленной характеристики рынка можно сделать вывод, что существует значительный потенциал для расширения торгового направления в нишах медицинской, производственной и металлической мебели. Необходимы дальнейшие исследования и глубокий анализ конкурентов и возможностей потенциальных поставщиков для формирования рекомендаций, которые помогут бизнесу занять более устойчивые позиции на данном рынке.

**Обзор текущих тенденций и изменений в данной нише.**

Текущие тенденции в нише медицинской мебели:

1. Инновации в дизайне: Современные тенденции нацелены на создание более удобного и функционального оборудования. Это включает в себя эргономичный дизайн, использование мягких и антибактериальных материалов, а также технологии, способствующие повышению комфорта пациентов.
2. Экологическая устойчивость: В последнее время все больше внимания уделяется производству мебели из экологически чистых материалов. Производители стремятся сократить вредные выбросы и использовать переработанный и натуральный материал.
3. Технологическая интеграция: Внедрение технологий, таких как интеграция с электронными медицинскими системами, беспроводными зарядными устройствами и системами мониторинга, становится важной частью медицинской мебели.

Тенденции в производственной мебели

1. Адаптивность и модульность: Производственная мебель ориентируется на создание адаптивных решений, которые могут легко модифицироваться под нужды различных видов производства. Модульные системы становятся всё более популярными.
2. Автоматизация и цифровизация: с ростом автоматизации на производственных площадках увеличивается потребность в мебели, которая совместима с новыми технологиями. Это может включать в себя специализированные решения для хранения и обработки материалов.

Изменения в нише металлической мебели

Промышленный стиль: дизайны, вдохновлённые индустриальным стилем, набирают популярность, так как их ценят за прочность и долговечность. Металлическая мебель также всё чаще используется в современных офисах.

Функциональность и оптимизация пространства: Металлические решения предлагают возможности для оптимизации пространства и могут легко адаптироваться под различные требования потребителей.

**Анализ конкуренции и выделение ключевых игроков на рынке.**

Для успешного расширения торгового направления в нишах медицинской, производственной и металлической мебели необходимо провести всесторонний анализ конкуренции. Этот анализ позволит выявить ключевых игроков на рынке, их особенности, сильные и слабые стороны, а также поможет определить возможности и угрозы для вашего бизнеса.

1. Определение рынка

Рынок медицинской, производственной и металлической мебели можно разделить на несколько сегментов:

Медицинская мебель: включает в себя кресла, шкафы, столы для приема пациентов, операционные столы и другое оборудование.

Производственная мебель: включает в себя рабочие станции, столы, стеллажи и специализированное оборудование для предприятий.

Металлическая мебель: охватывает мебель из различных металлов, используемую в офисах, на предприятиях и в других секторах.

2. Ключевые игроки на рынке

2.1. Медицинская мебель

Компания A: Основной игрок с линии высококачественной медицинской мебели. Фокусируется на инновациях, таких как использование новых технологий и экологически чистых материалов.

Компания B: Известна своим широким ассортиментом и доступностью цен. Сильные позиции в малом бизнесе и в государственных больницах.

2.2. Производственная мебель

Компания C: Ведущий производитель с акцентом на индивидуальные решения для бизнеса. Позиционирует себя как эксперт в области модульной мебели для различных отраслей.

Компания D: Предлагает низкую ценовую категорию и стандартные решения, но имеет высокий уровень обслуживания клиентов.

2.3. Металлическая мебель

Компания E: Специализируется на производстве металлической мебели для промышленных объектов. Сильная сторона – прочность и долговечность продукции.

Компания F: Работает над созданием функциональной и стильной металлической мебели для офисов и публичных пространств. Акцент на дизайне и качествах, соответствующих современным требованиям.

3. Анализ ассортимента конкурентов

Для более глубокого понимания положения на рынке вам необходимо провести SWOT-анализ для каждого из ключевых конкурентов.

Сильные стороны (Strengths):

Качество продукции

Широкий ассортимент

Инновационные технологии

Слабые стороны (Weaknesses):

Дороговизна продукции

Долгие сроки поставки

Ограниченная география поставок

Возможности (Opportunities):

Растущий спрос на экологически чистую мебель

Повышение бюджетов на здравоохранение

Потребность в автоматизации и цифровизации

Угрозы (Threats):

Конкуренция со стороны международных компаний

Изменения в законодательстве

Экономическая нестабильность

4. Изучение предложений потенциальных поставщиков

Оценка качества: Необходимо провести аудит поставщиков, изучая их производственные мощности, сертификации и репутацию на рынке.

Ценовая политика: Сравните ценовые предложения с конкурирующими компаниями. Убедитесь, что цена соответствует качеству и функциональности продукции.

Условия сотрудничества: Важно понимать условия поставок, поддержку и гарантийные обязательства, которые предлагает потенциальный поставщик.

5. Рекомендации для собственников бизнеса

На основе проведенного анализа, необходимо составить рекомендации, которые могут включать:

Диверсификация ассортимента: Рекомендуется исследовать возможность добавления новых категорий продукции, например, специализированного оборудования или высокотехнологичных решений.

Работа с новыми поставщиками: Рассмотрите возможность заключения контрактов с новыми поставщиками, которые могут предложить конкурентные цены и высокое качество.

Оптимизация ценовой стратегии: Параллельно с увеличением ассортимента, важно пересмотреть ценовую стратегию, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Улучшение клиентского сервиса: Ориентация на повышение уровня обслуживания клиентов может снизить отток и увеличить лояльность.

Заключение

Проводя анализ конкуренции и оценивая предложения поставщиков, вы сможете не только выявить сильные и слабые стороны существующих игроков, но и разработать эффективные стратегии для расширения торгового направления в нишах медицинской, производственной и металлической мебели. Это создаст основу для дальнейшего роста и устойчивого развития бизнеса.

**Глава 2: Практическая часть**

**Сбор данных и их описание.**

Все данные, которые были получены для исследования, были получены при помощи парсинга официальных сайтов компаний, занимающихся продажей медицинской, производственной и металлической мебели на местном рынке города V, было исследовано 5 сайтов предполагаемых конкурентов и один сайт потенциального поставщика. Данные с кодом хранятся по ссылке \_\_\_\_\_\_\_

В результате парсинга было получено шесть уникальных наборов данных, нуждающихся в дополнительной очистке и обработке. Для данных которые касались конкурентов были присвоены порядковые номера от 1 до 5, а для набора данных поставщика был присвоен номер – 10.

# Список используемой литературы

Здесь нужно будет указатьсписок используемой литературы, ссылки на все ресурсы, которые нужны были для создания проектной работы.

Основные правила оформления использованной литературы и ресурсов:

1. Каждый источник упоминается единожды, независимо от того, насколько часто на него ссылаются.
2. Список литературы оформляется в алфавитном порядке по фамилии автора, сначала русскоязычная литература, затем иностранная, далее интернет-сайты.
3. Библиографическая запись обязательно включает:
   * Фамилию автора или фамилии их группы, инициалы (при наличии).
   * Название статьи, книги, справочника, закона, иного документа.
   * Населённый пункт, в котором был издан источник, наименование издательства.
   * Год публикации.
   * Число страниц.

## Пример

* *Книга: Автор. Название книги. Город: Издательство, Год.*
* *Статья: Автор. "Заголовок статьи." Название журнала Том, номер (Год): страницы.*

**Основные требования к оформлению дипломного проекта**

1. Текст проекта оформляйте только с одной стороны листа формата А4. При наборе используйте межстрочный интервал 1,5.  
   Объемные таблицы/иллюстрации возможно размещать на листах А3, А2 и выносить в приложения.
2. При наборе информации, используйте шрифт Times New Roman с выравниванием текста по ширине. Рекомендуем кегль — 12–14, для некоторых структурных единиц работы можно выбрать полужирное выделение.
3. Поля страницы, где размещается текст, выставляйте по определенным показателям: нижнее/верхнее – 20 мм, правое – 10 мм, левое (для последующей прошивки) – 30 мм.
4. Все листы дипломного проекта нумеруются по порядку, начиная с введения (используется сквозная нумерация). Номер указывайте в центре нижней части страницы без точки.
5. Заголовок раздела с одним подразделом или пунктом не нумеруется.
6. После текста перед следующим заголовком установите одиночный интервал.
7. После заголовка перед подзаголовком проставьте двойной интервал.
8. Имена собственные — наименования компаний/изделий, фамилии учёных и т. д., указывайте на языке оригинала.
9. Каждый структурный элемент начинается с нового листа.

*Вся работа должна составлять 50+ страниц формата А4, включая приложения.*

|  |
| --- |
|  |

# Приложения

В **приложения** обычно входят артефакты, получившиеся в процессе создания проекта:

1. Объёмные графики и таблицы, которые не помещаются на лист А4.
2. Длинные математические формулы и расчёты по ним.
3. Характеристики аппаратуры, которая использовалась для проведения исследования.
4. Авторские методики.
5. Вспомогательный материал: тесты, карточки, схемы, рисунки.
6. Материалы, полученные на предприятии: отчёты, прочие документы.