Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Факультет інформаційних технологій

Кафедра технологій управління

**«РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ПРОЕКТУ»**

Практична робота на тему:

## «Аналіз галузі. Метод Портера»

Роботу виконали

студенти групи УПЗ-11

Яковенко Артем

Яковенко Антон

Перевірила

доцент Кальніченко О. В.

Київ 2019

Назва

Управління проектом по розробці і впровадженню електронної системи продажу та оренди житла без ріелторів.

Оцінка загроз товарів замінників

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр оцінки | Коментарі | Оцінка параметра та її значення | | |
| «Ціна-якість» товарів замінників | Здатні забезпечити ту саму якість за більш низькими цінами | 3б. – існують і займають значну частку ринку | 2б. – існують, але тільки ввійшли на ринок і їх частка мала | 1б. – не існують |
|  |  | 1 |
| Підсумковий бал | | 1 | | |
| Висновок | | Низький рівень загрози зі сторони товарів замінників | | |

Оцінка рівня і загроз внутрішньогалузевої конкуренції

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр оцінки | Коментарі | Оцінка параметра та її значення | | |
| Кількість конкурентів на ринку | Чим більша кількість конкурентів, тим більша можливість того, що потенційні та постійні клієнти будуть використовувати інші сервіси | 3б. – велика кількість конкурентів | 2б. – середня кількість конкурентів | 1б. – низька кількість конкурентів |
|  |  | 1 |
| Обмеження на підвищення цін | Збільшення витрат та обмеження на підвищення цін на житло може призвести до зменшення чистого прибутку | 3б. – відсутність можливості підвищення цін | 2б. – підвищення цін тільки для покриття затрат | 1б. – підвищення цін для збільшення прибутку |
| 3 |  |  |
| Укладання угод без використання Інтернет ресурсів | У разі, якщо люди надають перевагу укладати угоди без використання Інтернет ресурсів, кількість клієнтів може знизитися | 3б. – збільшення тенденції укладання угод без Інтернету | 2б. – часткове збільшення тенденції | 1б. – збереження тенденцій |
|  |  | 1 |
| Швидкість росту попиту та пропозиції | Зниження попиту та пропозиції призведе до зниження прибутку від сервісів продукту | 3б. – швидкі темпи зниження | 2б. – середні темпи зниження | 1б. – повільні темпи зниження |
|  | 2 |  |
| Підсумковий бал | | 7 | | |
| Висновок | | Середній рівень загроз внутрішньогалузевої конкуренції | | |

Оцінка загрози входу нових учасників ринку

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр оцінки | Коментарі | Оцінка параметра та її значення | | |
| Зниження цін на житло | При зниженні цін на житло знизиться відсоток доходу від оренди/продажу житла | 3б. – швидке зниження цін | 2б. – повільне зниження цін | 1б. – збереження цінової політики |
|  | 2 |  |
| Темп росту галузі | У разі стрімкого розвитку у галузі можлива поява нових учасників на ринку | 3б. – стрімкі темпи розвитку галузі | 2б. – поступові темпи розвитку галузі | 1б – повільні темпи розвитку галузі |
| 3 |  |  |
| Розвиток інформаційних технологій в Україні | У разі розвитку ІТ в Україні вірогідність появи нових конкурентів збільшується | 3б. – стрімкий розвиток ІТ | 2б. – поступовий розвиток ІТ | 1б. – повільний розвиток ІТ |
| 3 |  |  |
| Зниження заробітної плати ІТ фахівців | При зниженні заробітньої плати ІТ фахівців стає більш можливим зробити замовлення на розробку рентабельного сервісу | 3б. – стрімке зниження ЗП | 2б. – повільне зниження ЗП | 1б. – підвищення ЗП |
|  | 2 |  |
| Збільшення кількості ІТ фахівців в Україні | При збільшенні кількості ІТ фахівців відбувається розвиток ІТ галузі в Україні | 3б. – поява великої кількості нових ІТ фахівців | 2б. – повільне збільшення кількості ІТ фахівців | 1б. – зменшення кількості ІТ фахівців |
|  | 2 |  |
| Підсумковий бал | | 9 | | |
| Висновок | | Високий рівень виходу нових учасників на ринок | | |

Оцінка загрози ринкової влади покупців

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр оцінки | Коментарі | Оцінка параметра та її значення | | |
| Зниження платоспроможності покупців | Чим менша платоспроможність покупців – тим більша вірогідність, що вони не будуть використовувати сервіси продукту | 3б. – стрімке зниження платоспроможності | 2б. – повільне зниження платоспроможності | 1б. – підвищення платоспроможності |
|  | 2 |  |
| Незадоволення покупців якістю сервісів | Незадоволення покупців може призвести до зменшення кількості клієнтів | 3б. – високе незадоволення | 2б. – середнє незадоволення | 1б. – незначне незадоволення |
|  |  | 1 |
| Зменшення кількості покупців | Зменшення кількості покупців – зменшення прибутку | 3б. – стрімке зменшення кількості покупців | 2б. – середнє зменшення кількості покупців | 1б. – повільне зменшення кількості покупців |
|  |  | 1 |
| Підсумковий бал | | 4 | | |
| Висновок | | Середня загроза ринкової влади покупців | | |

Оцінка загрози з боку постачальників

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр оцінки | Коментарі | Оцінка параметра та її значення | | |
| Небажання постачальників використовувати сервіси продукту | Це може призвести до того, що постачальники почнуть використовувати сервіси конкурентів | 3б. – Високе небажання | 2б. – середнє небажання | 1б. – незначне небажання |
|  |  | 1 |
| Зменшення кількості постачальників | Зменшення кількості постачальників означає, що вони почали використовувати сервіси конкурентів | 3б. – стрімке зменшення кількості постачальників | 2б. – поступове зменшення кількості постачальників | 1б. – повільне зменшення кількості постачальників |
|  |  | 1 |
| Пріоритетність напряму для постачальників | Чим нижча пріоритетність галузі для постачальника, тим вищий ризик неякісного житла | 3б. – низька пріоритетність галузі для постачальника | 2б. – середня пріоритетність галузі для постачальника | 1б. – висока пріоритетність галузі для постачальника |
|  |  | 1 |
| Зниження кількості пропозицій від постачальників | Це може означати, що постачальник зацікавився послугами конкурентів | 3б. – різке зниження кількості пропозицій | 2б. – поступове зниження кількості пропозицій | 1б. – незначне зниження кількості пропозицій |
|  |  | 1 |
| Підсумковий бал | | 4 | | |
| Висновок | | Середня загроза з боку постачальників | | |

Підсумки та рекомендації здійсненого аналізу методом 5 сил конкуренції Портера для проекту «Zero Rieltor»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр | Значення рівня | Характеристика | Рекомендовані заходи для проекту |
| Загроза товарів замінників | Низький | Продукт є досить унікальним на ринку, аналогів мало | 1. Вибраний напрям діяльності є перспективним, тому треба розвивати якість сервісів продукту 2. Необхідно збільшити кількість реклами, щоб придушити конкурентів 3. Необхідно зайняти стійку позицію на ринку, щоб нові учасники не змогли конкурувати з продуктом 4. Необхідно зробити сервіси зручними у використанні, щоб не відлякувати нових клієнтів 5. Необхідно зробити сервіси доступними для кожного 6. Впровадження преміум функціональності за додаткові гроші може підвищити прибуток 7. Необхідно реалізувати таку функціональність, яка дуже потрібна клієнтам, і якої немає у конкурентів, аби переманити клієнтів до себе |
| Рівень і загрози внутрішньогалузевої конкуренції | Середній | Наявні обмеження на підвищення цін, є достатня кількість конкурентів, але діяльність є перспективною |
| Загроза входу нових учасників ринку | Високий | Так я напрям, до якого належить продукт проекту, існує висока можливість появи конкурентів на ринку |
| Загроза ринкової влади покупців | Середній | Загроза ринкової влади покупців існує, і рівень цієї загрози – середній, так як від активності покупців напряму залежить актуальність сервісу |
| Загроза з боку постачальників | Середній | Загроза з боку постачальників має середній рівень, так як від неї залежить різноманіття вибору житла, що в свою чергу впливає на популярність сервісів продукту |

Висновок

В ході виконання практичної роботи проаналізовано матеріали лекції та практичного завдання. В результаті виконання практичної роботи проведено аналіз галузі на конкуренцію за методом 5 сил Портера. Результати аналізу критично оброблено та підбито підсумки.

Ресурси

1. <http://moodle.fit.knu.ua/pluginfile.php?file=%2F43041%2Fmod_resource%2Fcontent%2F1%2F%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F%203.%20%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%20-%202019.pdf>
2. <https://drive.google.com/file/d/0BzjXJ0q43BdadlM4aWc4Z0p0QzQ/view>
3. <https://drive.google.com/file/d/13BfOEsGysppL29ccuCgNSpkZKFBGXP00/view>