

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/399705>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Управление проектами и стратегический менеджмент (другое)

-

ООО «Вайлдберриз» – это российский интернет - магазин одежды, обуви, электроники, детских товаров, товаров для дома и других товаров, основанный в 2004 году Татьяной и Владиславом Бакальчук. С 2020 года Wildberries также стал известен как маркетплейс, который объединил многих продавцов под своим брендом.

В таблице 1 представлена предварительная матрица SWOT - анализа ООО «Вайлдберриз».

Таблица 1 – Предварительная матрица SWOT – анализа

Сильные стороны Слабые стороны

Широкий ассортимент товаров;

Доступные цены;

Сотрудничество с известными

брендами;

Высокая скорость доставки и

возможность выбора способа

получения товара;

Развитая система обслуживания,

собственные пункты выдачи товаров;

Удобный и интуитивно понятный

интерфейс как у сайта, так и у

приложения;

Лидирующие позиции на рынке;

Большое количество потребителей. Проблемы с логистикой; Потеря качества товаров; Текучесть кадров; Недостаточная защита персональных данных; Забастовка сотрудников из - за штрафов компании.

Возможности Угрозы

Сотрудничество с новыми брендами;

Увеличение географии присутствия;

Новые цифровые технологии по

оптимизации логистики;

Мотивация сотрудников. Рост конкуренции; Снижение платёжеспособности населения; Утечка персональных данных потребителей; Негативное влияние экономических факторов (кризис и инфляция); Отказ сотрудников выходить на работу.

Основными сильными сторонами компании, ее достоинствами, являются лидирующие позиции среди других маркетплейсов, широкий ассортимент с доступными ценами, б2 сотрудничестве с популярными

брендами и клиенториентированность (удобный интерфейс, высокая скорость доставки и возможность выбора способа получения товара, развитая система обслуживания). Что касается слабых сторон предприятия, то важно отметить, что именно на их выявление и решение должна быть направлена внутренняя политика предприятия.

Основными слабыми сторонами являются сложности с логистикой, потеря качества товаров, текучесть кадров и недостаточная защита персональных данных. Также слабой стороной является обновленная система санкций для продавцов и пунктов выдачи заказов (ПВЗ). Продавцы стали получать многомиллионные штрафы, а заработная плата сотрудников ПВЗ ушла в минус – руководство маркетплейса заявило, что будет удерживать из заработной платы 100 % стоимости товаров, которые возвращают из - за подмены или брака.

Возможности в таблице показывают, куда предприятию стоит расти и какие сферы развивать. Главными возможностями компании являются сотрудничество с новыми брендами, увеличение географии присутствия, внедрение новых цифровых технологий по оптимизации логистике и мотивация сотрудников. Деятельность маркетплейсов на рынке электронной торговли также, как и на любом другом рынке, подвержена ряду угроз, которые могут мешать развитию предприятия.

Главными угрозами компании являются рост конкуренции из - за развития рынка электронной торговли, снижение платежеспособности населения из - за влияния негативных экономических факторов, а также утечка персональных данных потребителей. Также основной угрозой является отказ сотрудников выходить на работу, что значительно тормозит деятельность маркетплейса и снижает его репутацию в глазах продавцов и покупателей.

Проанализировав слабые и сильные стороны, а также возможности и угрозы для компании, распишем пересечения сторон и объединим в матрицу SWOT (рисунок 1).

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/399705>