



**СИДКОН**  
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

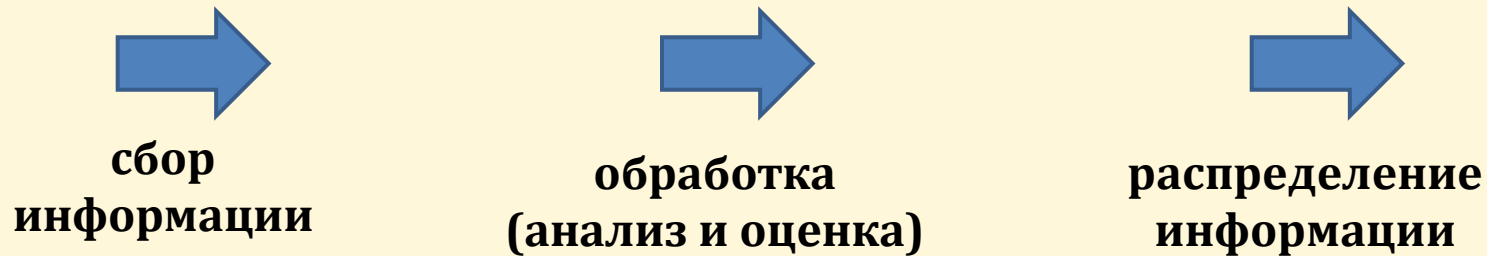
***МЫ СВЕДЕМ К МИНИМУМУ РИСКИ В  
ВАШЕМ БИЗНЕСЕ***

---



## Современная конкурентная разведка

1. Конкурентной разведкой в той или иной степени занимается любой бизнесмен, любая бизнес-организация;
2. Можно выделить формальные этапы конкурентной разведки:



3. Для выполнения некоторых функций нецелесообразно создавать отдельные функциональные единицы. Обязанности по ним распределяются на сотрудников подразделения КР и сотрудников компании.

## **Распределение ролей между корпоративным уровнем и отдельными подразделениями компании**

### **Роль корпоративного уровня в ведении КР**

Посредничество в обмене информацией между подразделениями

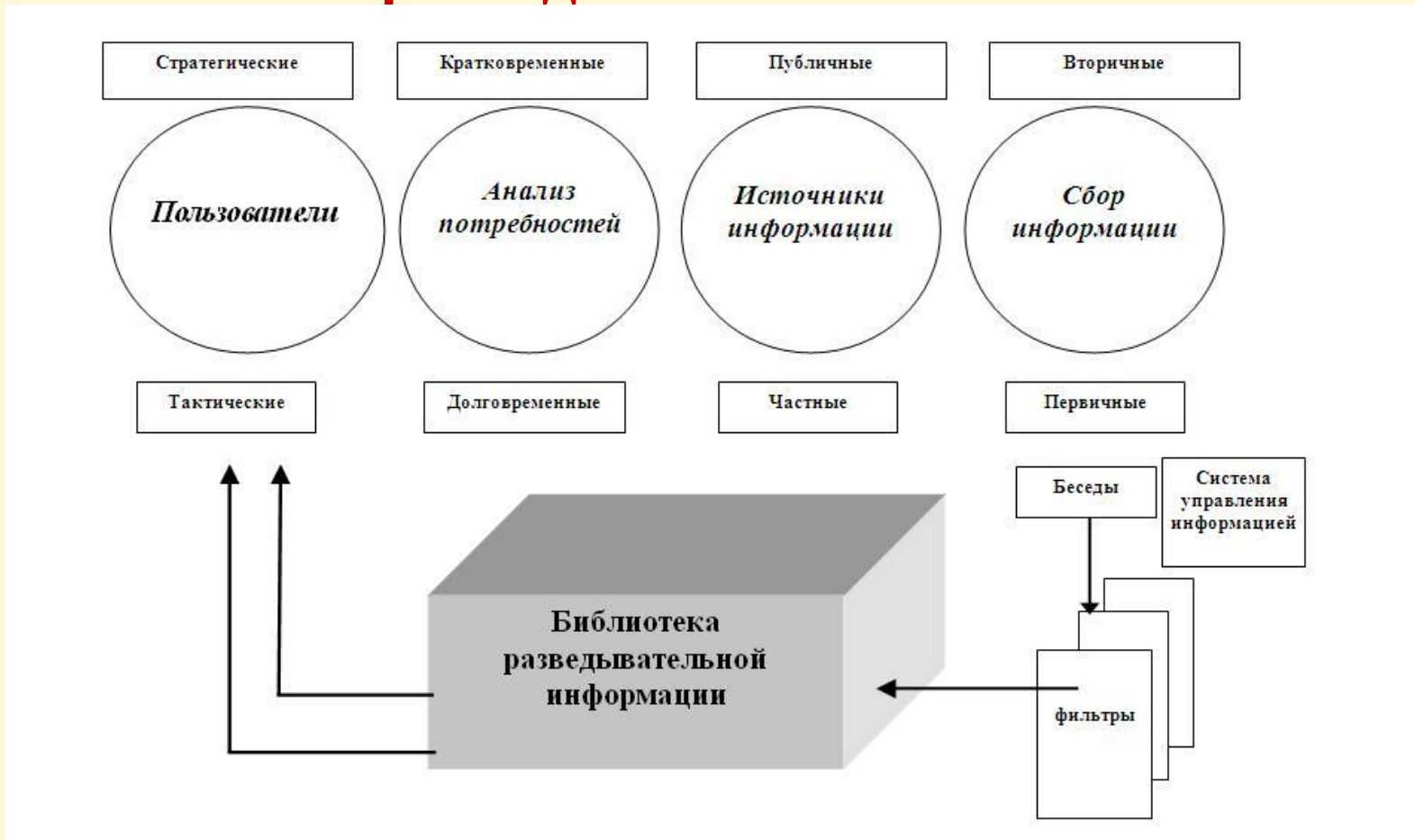
- Анализ процесса конвергенции
- Организация и обеспечение работы базы разведывательной информации
- Анализ нормативного регулирования отрасли
- Обеспечение работы информационной «библиотеки» и хранение документов

### **Роль бизнес – подразделений в ведении КР**

- Обмен информацией внутри подразделений
- Анализ ситуаций в специфических секторах
- Определение потребностей в КР
- Сбор информации через различные каналы
- Обратная связь по результатам КР



## Модель создания и развития конкурентной разведки в компании





## Основные правила развития КР в компании

**Правило 1** - Конкурентная разведка должна находиться на самом высоком уровне в иерархии компании, потому что у нее основополагающая роль.

**Правило 2** - Конкурентная разведка выполняет стратегическую, а не тактическую функцию.

**Правило 3** - Разведке должно придаваться больше значения, чем маркетингу, потому что, если стратегия разработана неверно, вы будете выбрасывать уйму денег на ошибочные идеи.



## Основные правила развития КР в компании

**Правило 4** - КР должна быть полностью независима от структур компании, разрабатывающих стратегии, чтобы не «увязнуть» в бизнес-планах и не перестать выполнять свою стратегическую функцию – сбор информации о рынках и конкурентах.

**Правило 5** - КР, которая существует в фирме «по совместительству» - это путь к провалу.

**Правило 6** – КР должна координироваться на корпоративном уровне, чтобы была возможность воспользоваться преимуществами широкого обмена информацией.

## **Цели конкурентной разведки**

- Определение истинной стратегии конкурентов для корректировки собственной стратегии;
- Определение потенциала конкурентов (об их сильных и слабых сторонах) для корректировки собственной стратегии;
- Определение организационных, финансовых, технических и других способов обеспечения конкурентных преимуществ для целей возможного копирования или нейтрализации;
- Оценка общей емкости рынка через сумму долей конкурентов для оценки состояния отрасли по изменению динамики;
- Оценка степени выгоды условий сотрудничества с теми или иными поставщиками и покупателями.



## **Задачи конкурентной разведки**

- Определение торгового предложения конкурента;
- Определение ценовой политики конкурента;
- Определение методов продвижения деятельности или продуктов;
- Определение круга реальных конкурентных преимуществ;
- Определение круга существенных недостатков конкурента;
- Определение круга и условий сотрудничества контрагентов-поставщиков конкурента;
- Определение круга и условий сотрудничества контрагентов-покупателей конкурента;
- Определение круга и условий сотрудничества контрагентов сервиса конкурента;
- Определение группы ключевых контрагентов конкурента;
- Определение ключевых лиц организации-конкурента и их реальный статус;



## **Задачи конкурентной разведки**

- Определение внешних ключевых фигур поддержки и степень их связи;
- Определение источников текущего финансирования конкурента;
- Оценка перспектив инвестиционных финансовых ресурсов конкурента;
- Определение структуры доходов по видам деятельности или продуктам;
- Определение структуры расходов по видам деятельности и продуктам;
- Определение рентабельности видов деятельности или продуктов;
- Определение механизма и структуры создания добавочной стоимости в разрезе экономики предприятия;
- Определение структуры бизнес-процессов создания добавочной стоимости в разрезе процедурного воплощения;
- Определение планов технического развития деятельности или продукта.

## **Основные этапы развития КР компании**

### **Первый этап:**

1. Разработка и создание в компании Интегрированного банка данных (ИБД).

### **Второй этап:**

Первый этап +

2. Комплекс мероприятий по программе КР, в том числе:

2.1. Определение целей и задач КР для компании.

2.2. Создание организационного подразделения – Бюро конкурентной разведки (БКР) для ведения КР в интересах компании.

2.3. Формирование перечня основных потребителей аналитической информации в компании.

---

## **Основные этапы развития КР компании**

2.4. Определение принципов взаимодействия БКР со структурными подразделениями компании и внешними организациями.

2.5. Проведение КР:

а) анализ конкурентной среды (в первую очередь той сферы деятельности, в которой действует компания и ее конкуренты),

б) анализ деятельности самой компании,

в) анализ деятельности конкурентов.

## **Основные этапы развития КР компании**

### **Третий этап:**

Первый этап + Второй этап +

3. Создание и управление «Системой комплексной безопасности компании», позволяющей:

3.1. Выявить основные угрозы для жизни предпринимателя и членов его семьи, и превентивно, законными методами нейтрализовать их.

3.2. Раскрыть основные факторы, затрудняющие деятельность предпринимателя и его компании.

3.3. Надежно блокировать практически во всех секторах наиболее серьезные виды опасности, что в конце концов обеспечит не только сохранение, но и существенное приумножение доходов компании.



## **Бюро конкурентной разведки компании**

**Основная цель БКР – сбор информации о рынке и конкурентах:**

- Стратегия развития конкурентов
- Цены
- Промоутерская деятельность конкурентов
- Рекламные кампании
- Производство
- Изменение планов конкурентов
- Организационная структура компаний
- Реорганизация
- Смена персонала
- Изменения в стратегии дистрибуции
- Технологии и лицензии
- Маркетинг
- Партнеры по бизнесу (потребители и поставщики)
- Инвесторы и инвестиционные проекты конкурентов
- Связи и политическая поддержка

## **Бюро конкурентной разведки компании**

**Источниками ведения КР для БКР служат:**

- Регистрационные документы в Комиссии по ценным бумагам и биржам
- Аналитические отчеты
- Конференции
- Совещания
- СМИ
- Отраслевые форумы и выставки
- Дискуссии специалистов
- Информация от покупателей и заказчиков
- Сотрудники «на местах»
- Научные разработки и исследования

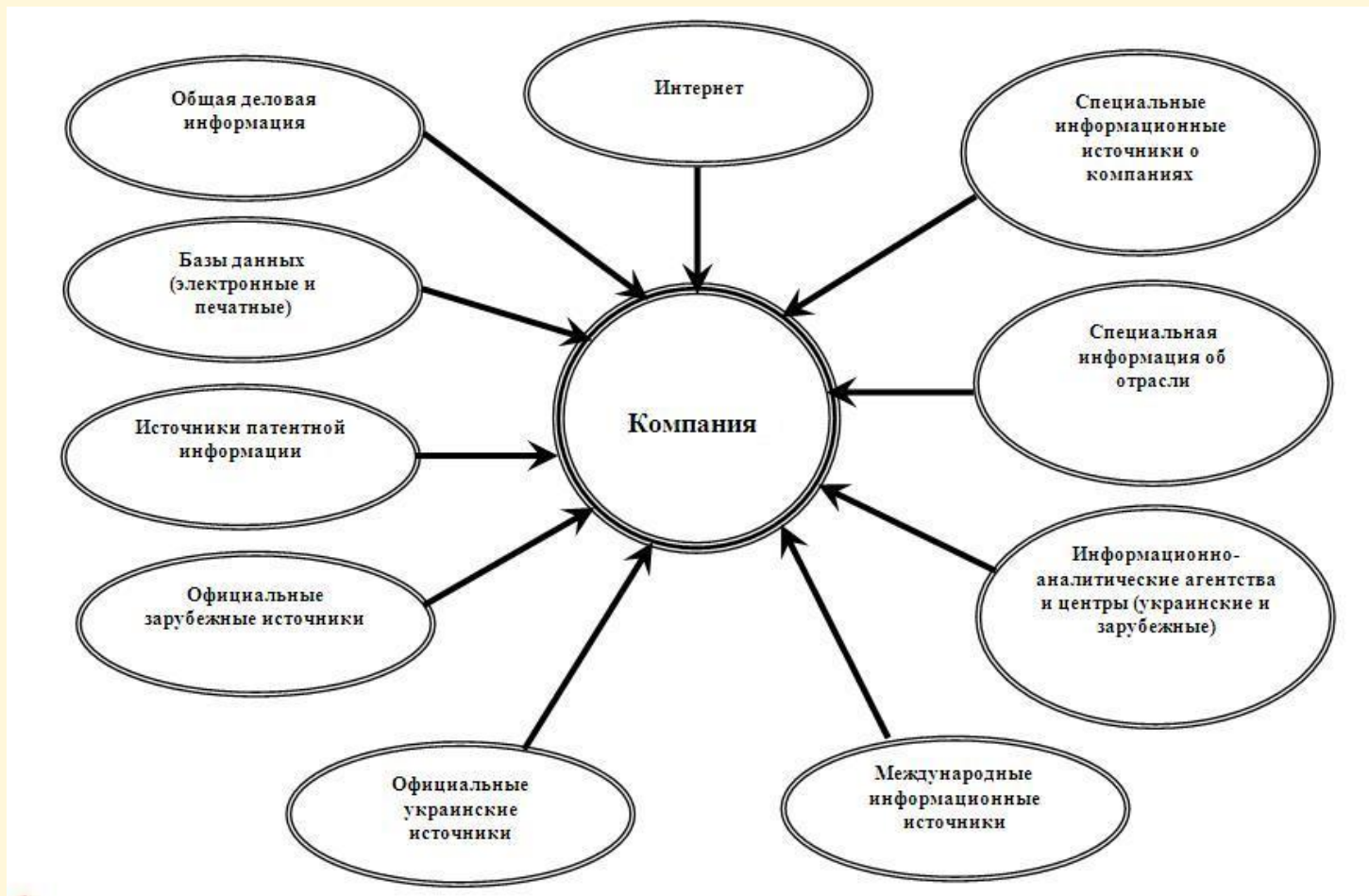
## **Бюро конкурентной разведки компании**

**Результатами обработки информации в БКР являются:**

- Финансовый анализ положения дел у конкурентов
- Понимание целей и задач, которые ставят перед собой конкуренты
- Показатели прибылей и убытков конкурентов
- Вероятное направление развития
- Сравнение информации о конкуренте с собственной стратегией компании
- Выявление преимуществ и «слабых мест» у конкурентов



## Источники деловой информации для КР компании





## **Процесс выявления и конкретизации потребностей организации**

Одной из самых трудных задач КР является **определение фактических потребностей организации в разведывательной информации.**

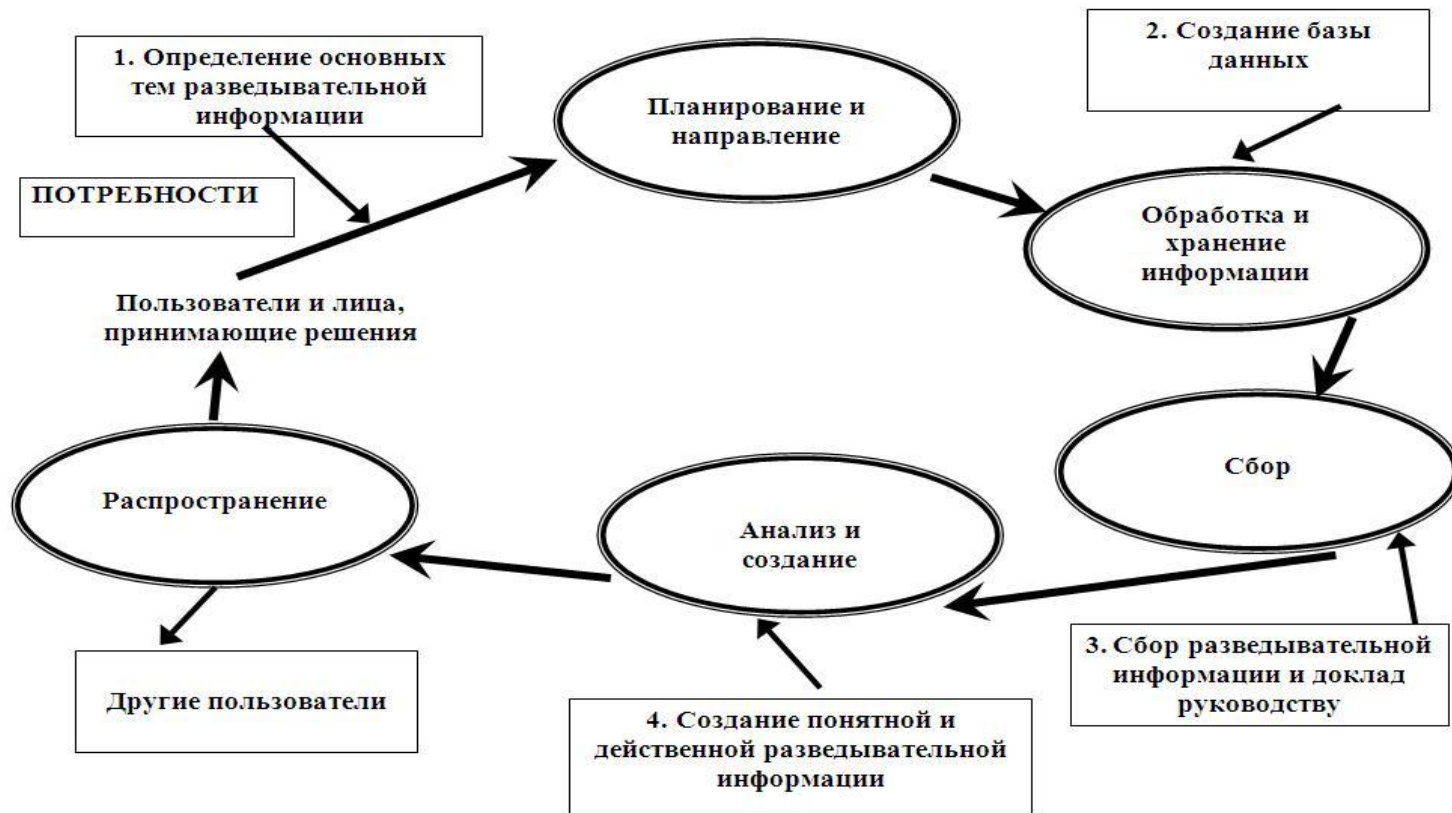
Сегодня многие компании используют модель сбора разведывательной информации, известную под названием **«Основные темы разведывательной информации (ОТРИ)»**, которая позволяет выявить основные потребности и приоритеты своего высшего руководства относительно разведывательной информации.

Как правило, используются **три протокола ОТРИ:**

- Стратегические решения и действия.
- Темы разведывательной информации «раннего предупреждения».
- Описание основных игроков рынка.



## Процесс сбора и распространения разведывательной информации в компании





## **Планирование работы КР и организация управления**

Планирование работы КР и организация управления начинается после **уяснения целей и задач, определения тем и субъектов конкурентной среды**, по которым будет вестись работа.

Алгоритм управления:

- **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**
- **ОЦЕНКА ОБСТАНОВКИ**
- **ВЫВОДЫ ИЗ ОЦЕНКИ ОБСТАНОВКИ**
- **ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ**
- **ОРГАНИЗАЦИЯ ИСПОЛНЕНИЯ**
- **КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ**
- **ДОКЛАД ИНФОРМАЦИИ ПО ПОСТАВЛЕННЫМ ЗАДАЧАМ**



**СИДКОН**  
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

---

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

## Наши контакты:

**Адрес:** 03115, Украина, г. Киев, пр. Победы, 121-Б, оф.224

**Тел/факс:** +38 (044) 220-29-82 / 78

**e-mail:** [office@sidcon.com.ua](mailto:office@sidcon.com.ua)

**www:** <http://www.sidcon.com.ua>

---

► [WWW.SIDCON.COM.UA](http://WWW.SIDCON.COM.UA)