

# КЕЙС «BUNT»

**ПОДГОТОВИЛИ:**

АЛЕКСАНДРА КАРПОВИЧ, АНАСТАСИЯ СИДОРЕНКО, ВИКТОРИЯ ЧАПЛЯ

# О КОМПАНИИ BUNT

Компания Bunt является крупным химическим концерном ориентированным на производство обширной линейки товаров с высоким качеством и по значительной цене.

Bunt имеет в своей структуре различные подразделения, такие как:

- химия,
- пластик,
- фармацевтика,
- краски.

# СБЕ КОМПАНИИ BUNT



Автомобиль/Электрофорезные краски

Автомобиль/Воздух

Автомобиль/Порошок

Электроника/2-Компонентная краска

Белые товары/Электрофорезные краски

Белые товары/Порошок

# Автомобиль / Электрофорезные краски

Выполняет задачи:

- стойкость краски
- коррозионная устойчивость окрашенных поверхностей
- блеск
- внешняя привлекательность

Пересекается с задачами других СБЕ компании по обеспечению сырьём автомобильной промышленности, а так же технологией производства.

Присутствует зависимость продуктов относительно взаимозамещения.

Наши конкуренты: Casg, Muller-Remscheid, Meir farben

# Автомобиль / Воздух

## Выполняет задачи:

- время высыхания
- технологичность
- блеск и привлекательность.

## Характеризуется:

- высокой адгезией,
- быстротой загрязнения,
- отсутствием экологической чистоты

Пересекается с задачами других СБЕ компании по обеспечению сырьём автомобильной промышленности, а так же технологией производства

Присутствует зависимость продуктов относительно взаимозамещения.

Конкурененты: Casg, Muller-Remscheid, Meir farben.

# Автомобиль / Порошок

## Выполняет задачи:

- высокая технологичность
- экологическая чистота
- стойкость и коррозионная устойчивость.

## Характеризуется:

- невозможностью устранения локальных дефектов покрытия.

Пересекается с задачами других СБЕ компании по обеспечению сырьём автомобильной промышленности, а так же технологией производства

Присутствует зависимость продуктов относительно взаимозамещения.

Конкурененты: Casg, Muller-Remscheid, Meir farben

# Электроника / 2-Компонентная краска

## Выполняет задачи:

- высокая стойкость
- технологичность
- высокая морозоустойчивость
- блеск и привлекательность
- коррозионная устойчивость.

Пересекается с задачами других СБЕ компании по технологии производства

Конкурененты: Casg, Muller-Remscheid, Upi

# Белые товары/Электрофорезные краски

Выполняет задачи:

- стойкость краски
- коррозионная устойчивость окрашенных поверхностей
- блеск и привлекательность

Пересекается с задачами других СБЕ компании по обеспечению сырьём производства белых товаров, а так же технологией производства.

Присутствует зависимость продуктов относительно взаимозамещения

Конкуренты: Casg, Muller-Remscheid, Meir farben, Farbis GmbH, Lack konstanz



# Белые товары/Порошок

## Выполняет задачи:

- высокая технологичность
- экологическая чистота
- стойкость и коррозионная устойчивость.

## Характеризуется:

- невозможностью устранения локальных дефектов покрытия.

Пересекается с задачами других СБЕ компании по обеспечению сырьём производства белых товаров, а так же технологией производства.

Конкурененты: Casg, Muller-Remscheid, Meir farben, Farbis GmbH, Lack konstanz.

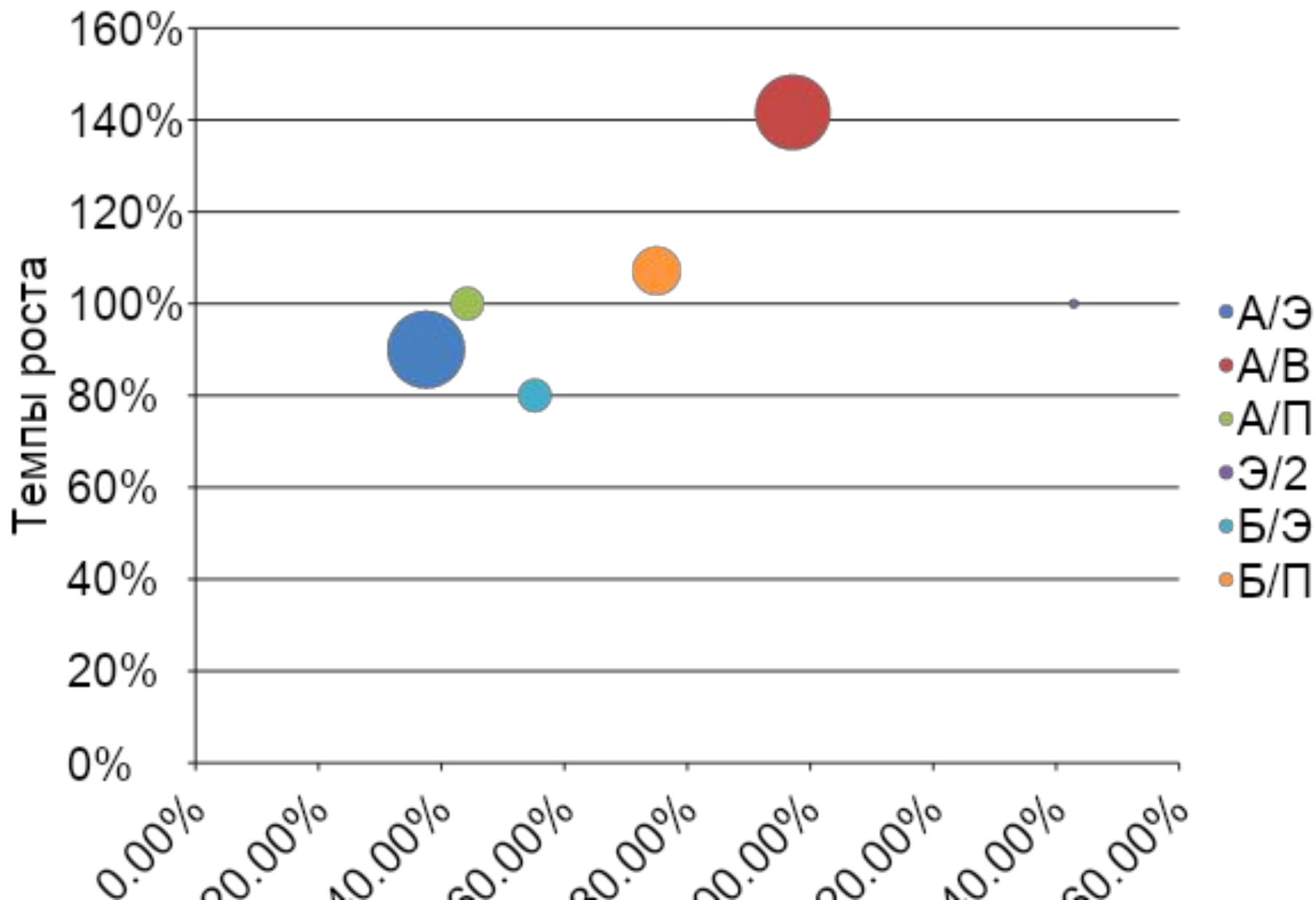
# ВЫВОД

Наличие крупного конкурента, представленного в тех же нишах, что и Vint

Появление новой компании на рынке, с технологией Know-how, предлагающей товар по низким ценам

Наличие узкоспециализированных компаний концентрирующихся на одной технологии производства

# МАТРИЦА ВСГ



Рост рынка	ВЫСОКИЙ	Questionmark	Star
		А/П	А/В
			Б/П
	НИЗКИЙ	Poor Dog	Cash Cow
		Б/Э	Э/2
		А/Э	
	низкая	высокая	
		Доля рынка	

# Б/Э И А/Э – «БЕДНЫЕ СОБАКИ»

Бесперспективные товары: новая группа, потерпевшая неудачу

Низкий доход

Желательное избавление от них или прекращение инвестирования

Стратегия: уход с рынка

# А/П – «ВОПРОСЫ»

Перспективный товар

Потребность в инвестициях для дальнейшего развития

Слабая поддержка покупателями

Стратегия: инвестирование, рост и увеличение доли рынка

# А/В И Б/П – «ЗВЁЗДЫ»

Лидеры растущего рынка

Растущая прибыль

Вложение значительных инвестиций

Стратегия: сохранение лидерства, увеличение инвестиций, с целью поддержания быстрого роста

# Э/2 – «ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»

Товары рынка с падающим уровнем продаж

Стабильная прибыль

Отсутствие роста

Распределение дохода на перспективные группы товаров

Стратегия: получение максимальной прибыли,  
сохранение доли рынка



# СБЕ ПО МАТРИЦЕ MCKINSEY

	А/Э	А/В	А/П	Э/2	Б/Э	Б/П
Привлекательность	2	3,25	4,5	4,25	4,25	6,5
Конкурентоспособность	4,25	4,5	7,25	6,75	5	7,75

## Конкурентоспособность сегмента


**Привлекательность сегмента**

	Низкая (0-3)	Средняя (3-6)	Высокая (6-10)
Высокая (6-10)			Б/П
Средняя (3-6)		А/В и Б/Э	А/П
Низкая (0-3)		А/Э	Э/2

# НИЗКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКМЕНТА — СРЕДНЯЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Автомобиль / Электрофорезные краски

Не тратить излишние усилия и инвестиции на укрепление положения в сегменте, сосредоточить усилия на защите текущего уровня продаж



Снизить стоимость в продвижении товара

# СРЕДНЯЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКМЕНТА — СРЕДНЯЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Автомобиль / Воздух и Белые  
товары / Электрофорезные краски

Детально рассмотреть возможность  
усиления конкурентных преимуществ



Выстраивать стратегию против  
конкурентов



Рекомендуются умеренные  
инвестиции для постепенного  
укрепления позиций на рынке

# НИЗКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКМЕНТА — ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Электроника / 2-Компонентная краска

Отложить вход в сегмент до  
улучшения привлекательности рынка


Минимальные инвестиции в  
развитие бизнеса

Контроль потенциала сегмента

# СРЕДНЯЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКМЕНТА — ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Автомобиль / Порошок

Инвестиции в укрепление и  
долгосрочную защиту  
конкурентных преимуществ



Высокий уровень контроля  
над потенциалом сегмента

# ВЫСОКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКМЕНТА — ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Белые товары/Порошок

Концентрация ключевых ресурсов  
компании на данном сегменте



Инвестиции в максимально  
возможный рост



Высокое внимание за конкурентами



Создание барьеров для входа в  
сегмент новых игроков

# ВЫВОД

Компания должна сосредоточить все свои силы на удержании, а так же укреплении позиций Белые товары/Порошок

Использовать стратегию роста по отношению к Автомобиль/Порошок

Следить за ситуацией с Электроника/2-Компонентная краска и в случае роста потенциала, немедленно инвестировать в развитие технологий, а так же максимальный рост



# ТЕОРИЯ ПОРТЕРА

## Дифференциация

- Уровень цен по сравнению с конкурентами

# ЛИДЕРСТВО ПО ИЗДЕЖЖКАМ

- Нет выигрышного положения в области качества продукции. Находимся на одном уровне с несколькими конкурентами, такими как CASG, MÜLLER REMSCHEID, MEIER FARBEN.

# ФОКУСИРОВАНИЕ

- концентрация на низких ценах отсутствует. LACK KONSTANZ и UPI абсолютные лидеры по уровню цен.
- концентрация на отличительных особенностях также отсутствует. Компания не обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует. Специализируется компания в общем на всем. В то время, как наш конкурент MEIER FARBEN при высоком уровне цен, специализируется только на автокрасках.

# ВЫВОД

Т.к. BUNT не является крупной компанией с высокой долей на рынке и также не является, специализированной компанией, следовательно компания BUNT не имеет шансов на высокую рентабельность.

Спасибо за внимание!