

Potenciál-versenyképesség modell

A korrekt helyzetértékeléshez és a megfelelő üzleti stratégia megválasztásához nem elegendő megvizsgálni, hol tart jelenleg a vállalat. A már elért eredmények, kialakult pozíció ismerete mellett nélkülözhetetlen, hogy a piac által kínált lehetőségekkel is számot vessünk. A cég adottságai, valamint az iparágban rejlő fejlődési irányvonalak összevetésére szolgál a potenciál-versenyképesség modell.

A modell leírása

Vállalatok, üzletágak piaci helyzetének értékelésére több stratégiai modell, több módszer is ismert. A BCG mátrix mellett ilyen eszköz a potenciál-versenyképesség modell, amely a külső és belső környezet azon elemeinek feltérképezésével segít az elemzésben, melyek a vállalat erősségeit vagy gyengeségeit adhatják, illetve számára lehetőséget vagy éppen veszélyt jelentenek. Természetesen ezen befolyásoló tényezők hatása iparáganként és cégenként változhat, ezért az itt bemutatott módszer versenyképességük alapján gyenge, átlagos és erős, potenciáljuk szerint pedig alacsony, közepes és magas kategóriába sorolja a vállalkozásokat.

A potenciál-versenyképesség mátrix egyik legnagyobb előnye, hogy figyelembe veszi az egyes iparágak szempontjából releváns faktorokat. Ugyanakkor mint minden modell, egyszerűsíti az üzleti élet komplex jelenségeit, ezért nem szabad túlzó és általánosító következtetéseket levonni belőle. Táblázatunkban bemutatunk néhány előforduló lehetőséget, és az azokban rejlő stratégiai mozgási irányokat.

		MANTA MARKETING		
		Pozícióvédelem	Építkezés	Szelektív fejlesztés
Piacpotenciál	Magas	<ul style="list-style-type: none"> A lehető legtöbb erőforrás fordítandó a növekedésre Fókusz az erősségek fenntartásán 	<ul style="list-style-type: none"> Törekvés a vezető szerep elérésére Az erősségek szelektív továbbfejlesztése A sebezhető területek megerősítése 	<ul style="list-style-type: none"> Specializáció a korlátozott erősségek mentén A gyengeségek kiküszöbölése Kivonulás, amennyiben fenntartható fejlődés nem lehetséges
	Közepes	Szelektív fejlesztés <ul style="list-style-type: none"> Erőteljes beruházás a legvonzóbb területeken Képességek fejlesztése a versenytársak előretörésének elhárítására A produktivitás javításával a jövedelmezés növelése 	Bevételmenedzselés <ul style="list-style-type: none"> A meglévő projektek védelme A befektetések fókuszba alacsony kockázatú, de jövedelmező üzletágakon 	Korlátozott betakarítás <ul style="list-style-type: none"> Kockázat nélküli növekedési lehetőségek keresése Befektetések minimalizálása Tevékenységek optimalizálása
	Alacsony	Védelem és újrafókuszálás <ul style="list-style-type: none"> A meglévő bevételek menedzselése Fókusz a vonzó szegmenseken és azok keresésén Erősségek védelme 	Bevételmenedzselés <ul style="list-style-type: none"> Pozícióvédelem a legjövedelmezőbb szegmensekben A termékvonal fejlesztése A befektetések minimalizálása 	Kivonulás <ul style="list-style-type: none"> Eladás az elérhető legmagasabb értéken Időközben a fix költségek csökkentése és a beruházások kerülése
		Erős	Átlagos	Gyenge
		Versenyképesség		

Forrás: marketinginfo