

## SWOT-анализ ТРК формата Outlet (фрагмент бизнес-плана)

### 3.1. Сильные и слабые стороны проекта

#### Сильные стороны проекта

Оригинальные архитектурные решения, .....

.....

Большая зона охвата – .....

Хорошая транспортная доступность – .....

Отсутствие аналогичных объектов на севере Санкт-Петербурга.

.....

Отсутствие необходимости существенных вложений со стороны  
собственника – .....

..... – ..... 777 .... 1 ... .  
..... (659 .... 1 ... .), .....<sup>1</sup>

..... – .....  
..... 67-82% .....  
..... (... «.....»)

....., ..... – .....  
..... (... «.....»), .....  
..... (.....-.....).

..... -!... – .....-.....

#### Слабые стороны проекта

Необходимость частичной перепланировки имеющихся  
помещений – .....

Необходимость проведения широкомасштабной рекламной  
кампании – .....

Затраты на период раскрутки комплекса, связанные с доставкой  
посетителей от ближайших станций метро.

.....

Сложности, связанные с управлением подобного формата.

.....

### 3.2. Возможности и угрозы рынка

---

<sup>1</sup> См. *Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.*

## Возможности рынка

**Высокие темпы развития рынка торговой недвижимости. ....**  
.....

**Рост спроса на аренду качественных торговых площадей. ....**

**Интерес к необычным и оригинальным проектам. ....**

## Угрозы рынка

**Замедление развития российской экономики и ослабление рубля.**  
.....

**Снижение объема товарооборота ритейлеров. ....**

### **1.1. SWOT-анализ**

В настоящем разделе приведено сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами для бизнеса (SWOT-анализ).

В каждом списке факторы сопоставляются друг с другом. Порядок сопоставления приведен в следующей таблице.

**Таблица 1. Порядок сопоставления факторов при проведении SWOT-анализа**

	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<b>Сильные стороны</b>	<p><b>Поле СиВ (сильные стороны и возможности)</b></p> <p><i>Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?</i></p>	<p><b>Поле СиУ (сильные стороны и угрозы)</b></p> <p><i>Позволяют ли эти сильные стороны избежать этой угрозы?</i></p>
<b>Слабые стороны</b>	<p><b>Поле СлВ (слабые стороны и возможности)</b></p> <p><i>Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?</i></p>	<p><b>Поле СлУ (слабые стороны и угрозы)</b></p> <p><i>Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?</i></p>

В следующей таблице приведен SWOT-анализ.

Положительные ответы на приведенные в представленной выше таблице вопросы помечаются символом «√».

**Таблица 2. SWOT-анализ**

		Возможности			Угрозы	
		1. Высокие темпы развития рынка торговой недвижимости	2. .... ..	3. .... .	4. Замедление развития российской экономики и ослабление рубля	5. .... ..
<b>Сильные стороны</b>	1. Оригинальные архитектурные решения					
	2. .... ..					
	3. .... ..					
	4. .... ..					
	5. .... ..					
	6. .... ..					
	7. .... ..					
	8. .... ..					
	9. .... . !...					
<b>Слабые стороны</b>	10. Необходимость частичной перепланировки имеющихся помещений					
	11. .... ..					
	12. .... ..					
	13. .... , .... .					

## 1.2. Стратегические инициативы

На основании выполненного SWOT-анализа разработан перечень стратегических инициатив, позволяющих использовать сильные стороны и возможности, компенсировать слабые стороны и минимизировать угрозы, представленный в следующей таблице.

Таблица 3. Стратегические инициативы

№	Стратегическая инициатива
<b>Использование сильных сторон и возможностей</b>	
1.	Для полного использования транспортной доступности и большой зоны охвата населения планируется размещение заметной и понятной навигации на всех подъездах к комплексу
2.	.....
<b>Компенсация слабых сторон</b>	
3.	Обучение руководителей
4.	.....
5.	Правильно составленная и проводимая рекламная кампания, оптимизация расходов на продвижение
<b>Минимизация угроз</b>	
6.	В условиях замедления развития экономики РФ и снижения оборотов ритейлеров предполагается формирование сбалансированного пула арендаторов, способных создавать синергию друг с другом.
7.	.....
8.	.....
9.	.....

На нашем сайте вы можете ознакомиться с другими [примерами наших работ по SWOT-анализу](#), а также с [процедурой заказа и выполнения SWOT-анализа](#). Читайте о возможностях оптимизации расходов на эту услугу в разделе ["Сколько стоит проведение SWOT-анализа?"](#).

Заполните эту [форму](#) и мы подготовим для вас коммерческое предложение с планом работы и сметой расходов. Мы можем также обсудить вашу задачу по телефонам **(812)984-4580** или **(812)430-1953**, Skype **Piter-Consult**.