**ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-анализа**

Анализируемая ситуация: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы проекта по строительству и развитию оздоровительного комплекса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Данный анализ явился подготовлен методами экспертной оценки, анализа предоставленных документов и общего изучения ситуации на целевом рынке, проводившихся в течение 2015 года, целью которых была корректировка целей и задач реализуемого проекта, а также оптимизация имеющихся механизмов управления и организации бизнес-процессов.

**Слабые стороны**

* Привязка к сезонным колебаниям при оказании услуг в данной сфере.
* Неудовлетворительно текущее состояние бизнеса, характеризующееся отсутствием роста.
* Высокая конкурентная среда в регионе реализации проекта.
* Необходимость финансовых вливаний для расширения бизнеса за счёт строительства новых корпусов.
* Слабая дифференцированность услуги на рынке.
* Недостаточно активная работа по маркетингу услуги.
* Недостаточно активная работа по повышению узнаваемости бренда.

**Сильные стороны**

* Гибкая политика ценообразования.
* Конкурентная цена на предоставляемые услуги: в среднем, на 30% ниже рынка.
* Наличие профессиональной команды управленцев.
* Накопленный опыт оказания услуг в целевой сфере.
* Сформированные каналы предложения услуг.
* Наличие устойчивой клиентской базы.
* Развитая инфраструктура, обеспечивающая высококачественное оказание услуги.
* Наличие пакета разрешительной документации, необходимого для профессионального оказания услуг в отрасли.
* Наличие финансовых резервов для эффективного осуществления деятельности.
* Наличие финансовых резервов для преодоления временных спадов рынка.
* Положительные финансовые показатели хозяйственной деятельности.
* Наличие узнаваемого бренда.
* Сформированный пакет проектной документации (бизнес-план, инвестиционный меморандум, финансовая модель).

**Сильные стороны**

* Наличие команды профессионалов, обеспечивающих высококачественное оказание услуги.
* Детально отработанные высокоэффективные технологии оказания услуг.
* Выгодная географическая локация, обеспечивающая эффективное ведение бизнеса.
* Внедрённые современные технологии менеджмента.
* Перспектива расширения бизнеса за счёт увеличения номерного фонда.

**Угрозы**

* Рост активности конкурентов в регионе функционирования.
* Снижение платежеспособного спроса в среде потенциальных потребителей.
* Ужесточение экологического законодательства, ставящее под угрозу возможность продолжения реализации проекта.
* Опасность кардинального изменения законодательства в области туризма.
* Резкое ухудшение экологической обстановки в регионе реализации проекта.
* Опасность «перетекания» ключевых специалистов в конкурирующие проекты.
* Резкое ухудшение экономической обстановки вследствие глобального финансового кризиса и его проявлений в РФ.
* Опасность опережения внедрения инновационных технологий обслуживания со стороны конкурирующих проектов.

Появление конкурирующих регионов, обеспечивших прорывное развитие сфер развитие сфер оказания аналогичных услуг по демпинговым ценам.

* Активизация зарубежных конкурентов в области туризма и оздоровления клиентов.

**Возможности**

* Перспектива расширения бизнеса за счёт строительства новых объектов.
* Перспектива роста клиентской базы при активизации маркетинговой политики по проекту.
* Внедрение инновационных технологий обслуживания клиентов.
* Горизонтальное расширение бизнеса: возможность охвата новых целевых рынков (географическое расширение).
* Возможность минимизации фактора сезонности путём расширения спектра услуг (зимний туризм).
* Перспектива внедрения международных стандартов управления качеством (ISO и пр.).
* Перспектива снижения операционных затрат посредством внедрения энергосберегающих технологий.
* Проведение маркетингового исследования с целью диагностики уязвимостей конкурентов, а также их последующее использование в маркетинговой политике.
* Перспектива вывода бренда на федеральный уровень с целью повышения его узнаваемости.
* Возможность повышения клиентского потока посредством работы с целевыми сегментами потенциальных потребителей.

**Возможности**

* Привлечение новых контрагентов для расширения объёмов дистрибуции путёвок.
* Внедрение современных технологий управления бизнес-процессами.
* Внедрение современных методов и технологий управления рисками.
* Перспектива внедрения «программ лояльности» для клиентов, ранее уже воспользовавшихся услугами оздоровительного центра.

**Угрозы**

* Риски, связанные с резким ограничением финансирования проекта. Существенное снижение инвестиционной составляющей проекта.
* Опасность «кризиса неплатежей» во взаимоотношениях с контрагентами.
* Опасность резкого инфляционного скачка и возникшее в связи с ним падение спроса на оказываемые услуги.
* Значимое удорожание расценок на авиа- и железнодорожные пассажирские перевозки в курортные регионы РФ.
* Опасность ухудшения криминогенной обстановки в регионе реализации, а также террористической активности.

**ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ**

 Проведённый анализ позволил экспертной группе прийти к следующим базовым выводам:

1. Проанализированный проект обладает значительными резервами для развития, обусловленными выигрышной географической локацией, широким спектром оказываемых клиентам услуг в области туризма и оздоровления.
2. Проект обладает потенциалом как экстенсивного, так и интенсивного роста. Под экстенсивным ростом здесь понимается физическое расширение площадей оздоровительного комплекса, позволяющее обслужить большее количество клиентов. Интенсивный рост – увеличение количества и улучшение качества оказываемых клиентам услуг за счёт повышения квалификации персонала и внедрения наиболее современных технологий обслуживания.
3. Развитие проекта обеспечивается корректировкой маркетинговой политики и интенсификации работы по продвижению услуг, заключающейся в охвате новых сегментов потребителей услуг, а также повышению степени лояльности клиентов, ранее уже воспользовавшихся услугами оздоровительного центра.
4. Развитие проекта требует внедрения современных международных технологий в области менеджмента качества.
5. Обеспечение безопасности проекта требует постоянного мониторинга изменения федерального и регионального законодательства в сферах экологии, туризма, рекреационной деятельности.
6. Необходимо обеспечить постоянный мониторинг экологической обстановки в зоне реализации проекта.
7. Для управления возможными экономическими рисками, связанными с макроэкономической нестабильностью, необходимо предусмотреть наличие резервных источников финансирования, которые позволят преодолеть период глобального экономического кризиса.
8. Развитие проекта требует создания профессиональных команды специалистов в области маркетинга, осуществляющих наблюдение за рынком, поведением конкурентов, отслеживающих появление новых услуг на целевом рынке, а также предлагающих новые формы маркетингового поведения бизнеса.
9. Кадровая безопасность проекта должна обеспечиваться предоставлением конкурентных условий труда специалистам, а также программами постоянного повышения квалификации персонала.
10. Маркетинговая безопасность проекта достигается освоением новых географических областей и сегментов потребителей, а также обеспечением растущего присутствия на уже освоенных.
11. Физическая безопасность клиентов оздоровительного центра в свете растущей террористической и криминогенной угрозы должна быть в максимальной степени обеспечена как внутренней службой безопасности, так и путём привлечения компетентных федеральных силовых структур.
12. Эффективная управляемость проекта должна быть обеспечена посредством реструктуризации и оптимизации существующих бизнес-процессов в свете их приведения к международным стандартам качества.