

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/402707>

**Тип работы:** Контрольная работа

**Предмет:** Масс-медиа

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. Определение наиболее перспективного рынка для создания медиа.....	3
2. Анализ деятельности конкурентов.....	7
3. Аудитория медиа и основные задачи.....	12
4. Организационная структура медиа.....	13
5. Финансовые особенности управления медиа.....	14

Сила давления клиентов:

- рынок насыщен поставщиками услуги, имеющими раскрученный бренд, много положительных отзывов и т.д.

- низкий уровень затрат для входа в отрасль (окупается за 1-3 месяца работы)

- нет ограничивающих факторов со стороны государственной политики

- высокая готовность игроков к снижению цен (при попытке ввода более дешевого предложения игроки готовы снизить цену)

- высокий и растущий темп роста отрасли.

Результат: высокий уровень угрозы входа новых игроков.

Сила давления текущих конкурентов:

- количество игроков: высокий уровень насыщения рынка,

- темп роста рынка – высокий,

- уровень дифференциации продукта – продукт стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным свойствам,

- ограничение к повышению цен – всегда есть возможность повышения цены.

Результат: средний уровень внутриотраслевой конкуренции.

Сила давления новых конкурентов:

- количество игроков: высокий уровень насыщения рынка,

- темп роста рынка – высокий,

- уровень дифференциации продукта – продукт стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным свойствам,

- ограничение к повышению цен – всегда есть возможность повышения цены.

Результат: средний уровень внутриотраслевой конкуренции.

Сила давления поставщиков:

- количество поставщиков – широкий выбор поставщиков

- ограниченность ресурсов поставщиков – нет ограничений

- издержки переключения – низкие издержки переключения на других поставщиков

- приоритетность направления – высокая приоритетность отрасли

Результат: низкий уровень влияния поставщиков.

Сила давления товаров-заменителей:

- товары-заменители существуют, и занимают большую долю на рынке.

Результат: высокий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей.

Решение: непрерывный мониторинг рынка услуг, предложений конкурентов, отслеживание новых трендов в отрасли.

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы о том, какими качествами должен обладать наиболее перспективный рынок для создания медиа:

- политический аспект. Территория рынка должна охватывать дружественные страны, и, чтобы снизить энергозатраты, предпочтительнее выбирать страны без языкового барьера/с низким языковым барьером (Абхазия, Беларусь и т.д.)

- отраслевая направленность. Работа с отраслями, уделяющими особое внимание SMM (косметология, одежда, образовательные курсы и т.д.).

-

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/402707>