

7P-analysis

Конкуренты	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3	Competitor 4	Competitor 5	Competitor 6	Competitor 7	Competitor 8
7 "P"								
Рейтинг	2	5	4	1	8	7	6	3
Баллы рейтинга	160	125	147	185	95	122	123	153
1. Product	23	6	26	28	14	23	21	17
Ширина предложения								
Кол-во групп	6	1	6	12	1	7	7	1
Глубина предложения								
Кол-во ассортимента	3	2	6	3	3	3	5	5
Возраст	4	1	5	5	2	4	3	5
Спец предложения	5	1	4	4	5	5	2	1
Иное	1	0	1	0	1	0	0	1
Иные критерии	1	1	1	1	1	1	1	1
2. Price	12,86	6	13	11,25	11,3	11,16	8	8
Среднее значение часа, руб.	414 руб.	800 руб.	600 руб.	375 руб.	270 руб.	384 руб.	400 руб.	500 руб.
Рейтинг цены	5,86	2	4	6,25	7,3	6,16	6	5
Удосто системы оплаты	4	2	6	2	1	1	1	1
Рассрочка оплаты	1	1	1	1	1	1	1	1
Возможность возврата средств	1	0	1	1	0	1	0	0
Агентские вознаграждения	0	0	0	0	1	1	0	0
Бонусы от цены	1	1	1	1	1	1	0	1
3. Place	17	25	24	48	13	21	13	33
POS, локация								
Общее количество POS, шт.	16	22	15	42	3	13	15	35
Количество POS в Москве, шт.	7	16	6	38	3	13	4	17
Распределенность/Сосредоточенность	3	4	4	5	5	5	5	5
Удобство подъезда/подхода, коэфф.	2	2	1	2	2	2	1	2
Кол-во регионов с POS, шт.	4	2	7	2	1	1	2	7
Франчайзинг, да/нет	1	0	1	0	0	0	1	0
Наличие конкурентов в шаговой доступности от POS	-3	-2	0	-2	0	-1	0	-1
Выездное обучение	1	1	1	1	1	1	0	1
Дистанционное обучение	2	2	4	2	1	0	0	2
4. Promotion	36,6	30,2	20,5	41,2	17,3	27,3	34,5	32,5
Коммуникационный микс								
Персональная продажа	0	0	0	0	0	0	0	0
Общественные коммуникации	2	3	3	4	1	2	2	1
Эвенты	2	0	1	5	1	2	4	0
Акции consumer promotion								
Привлечение	3	2	1	3	3	6	1	3
Удержание	2	0	0	3	0	3	1	0
Лояльность	0	0	0	1	0	1	3	0
Объемная продажа (сумма чека)	0	1	0	1	1	1	0	0
Реклама СМИ	2	1	0	3	0	0	0	4
Интернет-маркетинг	6	3	3	3	2	2	2	1
Спонсорство	0	0	0	1	0	0	0	1
Корпоративный имидж	4	4	1	4	2	2	5	5
Оформление места продаж	5	5	4	4	3	3	5	5
Социальные СМИ	5	4	5	3	2	0	5	3
Наружная навигация POS	4	5	0	2	2	2	4	4
POS - как средство коммуникации	1,6	2,2	1,5	4,2	0,3	1,3	1,5	3,5
Перекрестный маркетинг	0	0	1	0	0	2	1	2
5. People	13	8	8	11	3	4	7	11
Персонал								
Корпоративная сопричастность	1	1	0	1	1	1	1	3
Квалификация и сертификация	4	0	1	3	0	0	0	2
Native speakers	1	1	1	1	0	0	0	1
Обучение препод. состава	1	1	1	1	0	0	1	1
Командная работа	2	0	0	1	0	0	1	1
Консультирование вне учебного процесса	1	1	2	1	1	0	1	0
Участие "opinion leaders"	0	0	1	0	0	0	0	0
Потребители								
Влияющие самостоятельно на решения других потребителей	2	2	1	1	1	1	2	2
Организованные клубы и сообщества	1	1	1	1	0	1	1	1
Партнеры и клиенты	0	1	0	1	0	1	0	0
Аффилированность к ГосСтруктурам	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Process	29	23	30	17	12	13	18	22
Авторские методики	10	10	9	3	3	1	3	4
Стадийность обучения	3	2	6	3	3	3	5	5
Простота первичной информации	2	1	1	3	1	2	1	2
Доступность маркетинг-кита	0	0	0	1	0	1	0	0
Удобство процесса покупки услуги								
Офисная продажа	1	1	1	1	1	1	1	1
Выездная продажа консультантом	1	1	1	1	0	0	1	0
Онлайн продажа	0	0	1	0	0	0	0	0
"Коробочная продажа"	0	0	1	0	0	0	1	0
Вовлеченность потребителя	2	2	3	1	2	1	0	1
Интерактивность обучения	0	1	1	0	0	2	0	2
Онлайн поддержка								
Телефон	1	1	1	1	1	1	1	1
Скайп, FaceTime	1	0	1	0	0	0	0	0
Онлайн форма на сайте	1	1	1	1	0	0	1	1
Личный кабинет	1	1	0	0	0	0	0	1
Персональный менеджер	1	1	1	0	0	0	1	1
Режим работы 7/12	0	0	0	0	0	0	0	0
Fun-стиль обучения	2	1	0	0	0	0	1	0
Онлайн система обучения	1	0	1	0	1	0	0	1
Итоговая сертификация (дипломирование)	1	0	1	1	0	1	1	1
Стажировки в странах-носителях языка	1	0	0	1	0	0	1	1
7. Physical evidence	29	27	25	29	24	23	21	29
Интерактивное оборудование	1	1	1	1	1	1	1	1
Месторасположение	5	5	3	4	3	3	2	5
Удобство навигации	4	4	2	4	4	4	2	4
Корпоративные стандарты	5	5	4	5	4	3	3	4
Презентационные раздаточные материалы	5	5	5	5	5	5	5	5
Учебные раздаточные материалы	4	4	5	5	5	5	5	5
Гарантии клиентам	2	2	2	2	2	2	2	3
Международное признание	1	0	1	1	0	0	0	1
Отзывы бывших клиентов	1	1	1	1	0	0	1	0
Истории успеха клиентов	0	0	0	0	0	0	0	0
Сертификаты (компании и преподавателей)	1	0	1	1	0	0	0	1