

## Сильные стороны

1. Референция + квалификация
2. Наличие портфеля вендоров
3. Обеспечение высокого уровня сервиса
4. Гибкость к требованиям рынка
5. Сильный склад
6. МСП
7. Партнеры
8. Лояльность к заказчику
9. Техническое соответствие
10. Использование сбытовых каналов вендоров
11. Полнота закрытия потребности

## Слабые стороны

1. Несовершенство внутренних бизнес процессов
2. Неоформленная корпоративная культура
3. Недостаточно обучения
4. Большой объем привлеченных денежных средств
5. «Дорогие» деньги
6. Отсутствие анализа рынка
7. Отсутствие системы обмена аналитической информацией
8. Слабое маркетинговое продвижение
9. Наличие большого складского остатка
10. Просрочка поставок

## SWOT – АНАЛИЗ

## Возможности

1. Импортзамещение
2. Открытость торгов (анализ рынка, увеличение портфеля)
3. Увеличение доли МСП
4. Рост нефтяного рынка
5. Рост оборонных проектов
6. Переход на факторинг
7. Высокие требования к квалификации поставщиков
8. Продвижение своих торговых марок
9. Возможность развития вендоров
10. Увеличение роли сервиса
11. Наличие «слепой зоны» поставщиков

## Угрозы

1. Конкуренция со стороны производителей
2. Открытые торги (демпинг)
3. Увеличение контроля со стороны государства
4. Сокращение цепочки поставки
5. Санкции, нестабильность мировой экономики
6. Риск работы с подрядными организациями