

image not found or type unknown



В данном примере мы рассмотрим ООО «Университет Диджитал» - это дочернее предприятие Холдинга «Университет», которое отвечает за интернет продвижение компании и внешних клиентов при помощи инструментов интернет продвижения (контекстная, таргетированная реклама, SEO, SMM и т.д.).

Наиболее подходящей конкурентной стратегией по М. Портеру для Синергии Диджитал является лидерство в продукте. Уникальная позиция Синергии Диджитал, а именно возможность использования внутренних ресурсов Холдинга «Университет», позволяет создавать уникальные продукты, благодаря которым есть возможность выделиться среди конкурентов. Такие продукты как MBA в интернет маркетинге, позволяет привлекать собственников бизнеса и директоров по маркетингу и начинать с ними взаимодействие. Продукт «Бирже лидов», который позволяет гарантированно и в нужном количестве привлекать клиентов для бизнеса. Это позволяет работать с сегментами Малого, среднего и крупного бизнеса. Поскольку мы не можем экономить на специалистах, которые реализуют наши услуги, что несомненно приведет к ухудшению качества услуг. А также фокусироваться только на одной нише, как показывает опыт работы, имея возможность работать с разными нишами бизнеса, мы страхуем себя от любых кризисов, поскольку в рамках кризиса, некоторые ниши сокращаются, а другие наоборот вырастают.

Наиболее подходящей стратегией по Ю.Б. Рубину для Синергии Диджитал, является стратегия обособления от конкурентов. Поскольку мы имеем возможность создавать уникальный контент, информацию полезную для нашей целевой аудитории и уникальные торговые предложения, поскольку являемся дочерним предприятием образовательного Холдинга «Университет».