

image not found or type unknown



В качестве примера будем рассматривать компанию Яндекс и все принадлежащие ей дочерние компании.

**Воздействие:** одним из самых ярких примеров воздействия на отечественный рынок является то, что Яндекс первым начал строить вокруг себя экосистему. То есть компания перестала быть обычным «поисковиком», а также маркетплейсом, доставкой еды, такси и другими сервисами. Вслед за Яндексом последовали такие компании, как «Сбер» и «Мейл».

Яндекс одним из первых ввел общую подписку на все свои сервисы в России. В последующем продажу подписок ввел Мейл, а потом и Сбер.

**Противодействие:** компанию часто обвиняли в том, что в строке поиска в интернет-браузерах Яндекс часто продвигал преимущественно свои сервисы, а сервисы конкурентов показывал значительно ниже. Один из крупнейших конкурентов Яндекса – компания Google. В борьбе за российский рынок Яндекс пользуется помощью государства. Например, во многих государственных компаниях на рабочих компьютерах по умолчанию устанавливается программное обеспечение Яндекса (Яндекс.Браузер).

**Содействие:** Яндекс и Сбербанк совместными усилиями создали один из крупнейших маркетплейсов в стране – «Беру». Также компания в недавнем времени планировала купить компанию «Тинькофф» для того, чтобы иметь в наличии банковский продукт, так как Яндекс.Деньги после разрыва отношений со Сбером остались у банка.

**Бездействие:** многие конкуренты компании часто вводят дни распродажи и скидок на свои товары, что в значительной степени подогревает лояльность клиентов. Яндекс в свою очередь не предпринимает таких масштабных акций. Яндекс никак не реагирует на появление новых крупных конкурентов на российском рынке. Например, недавно на рынке появился музыкальный сервис Spotify. Сбер в свою очередь анонсировал Сбер.Звук