

VŠTE České Budějovice

Bachelor of Business Studies

**Možnosti využití leasingu
u financování ojetých automobilů
společnosti Švekr leasing, a.s.**

Vlasta Krejčová

2008

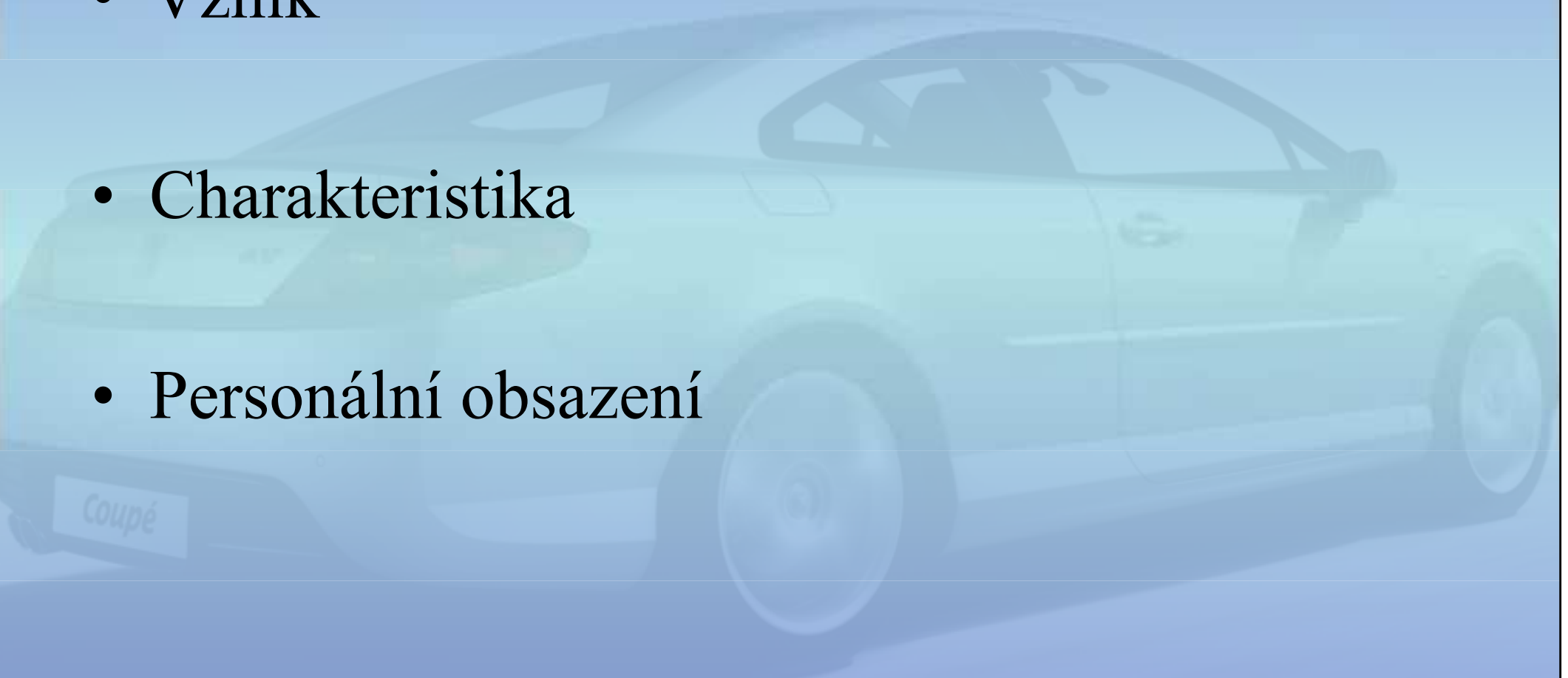
Cíle projektu

- Zhodnotit situaci na trhu
- Zanalyzovat možnosti

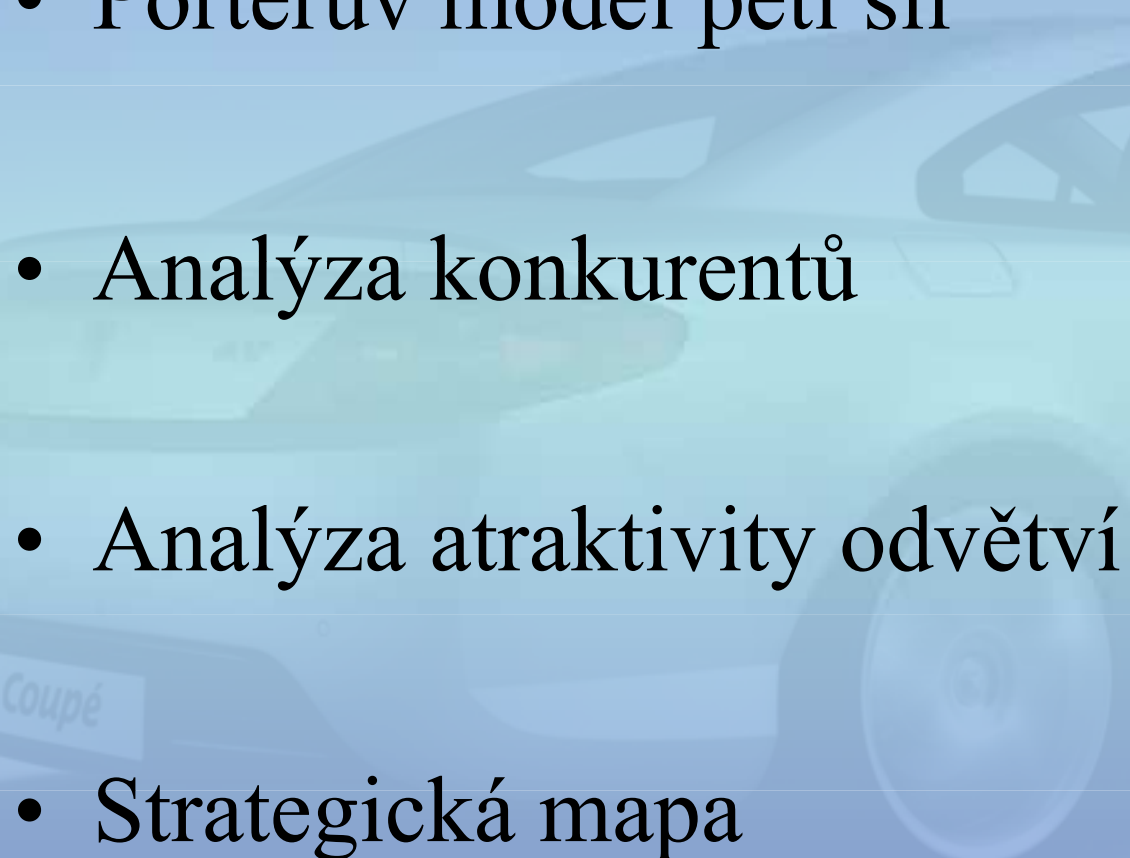


Profil společnosti

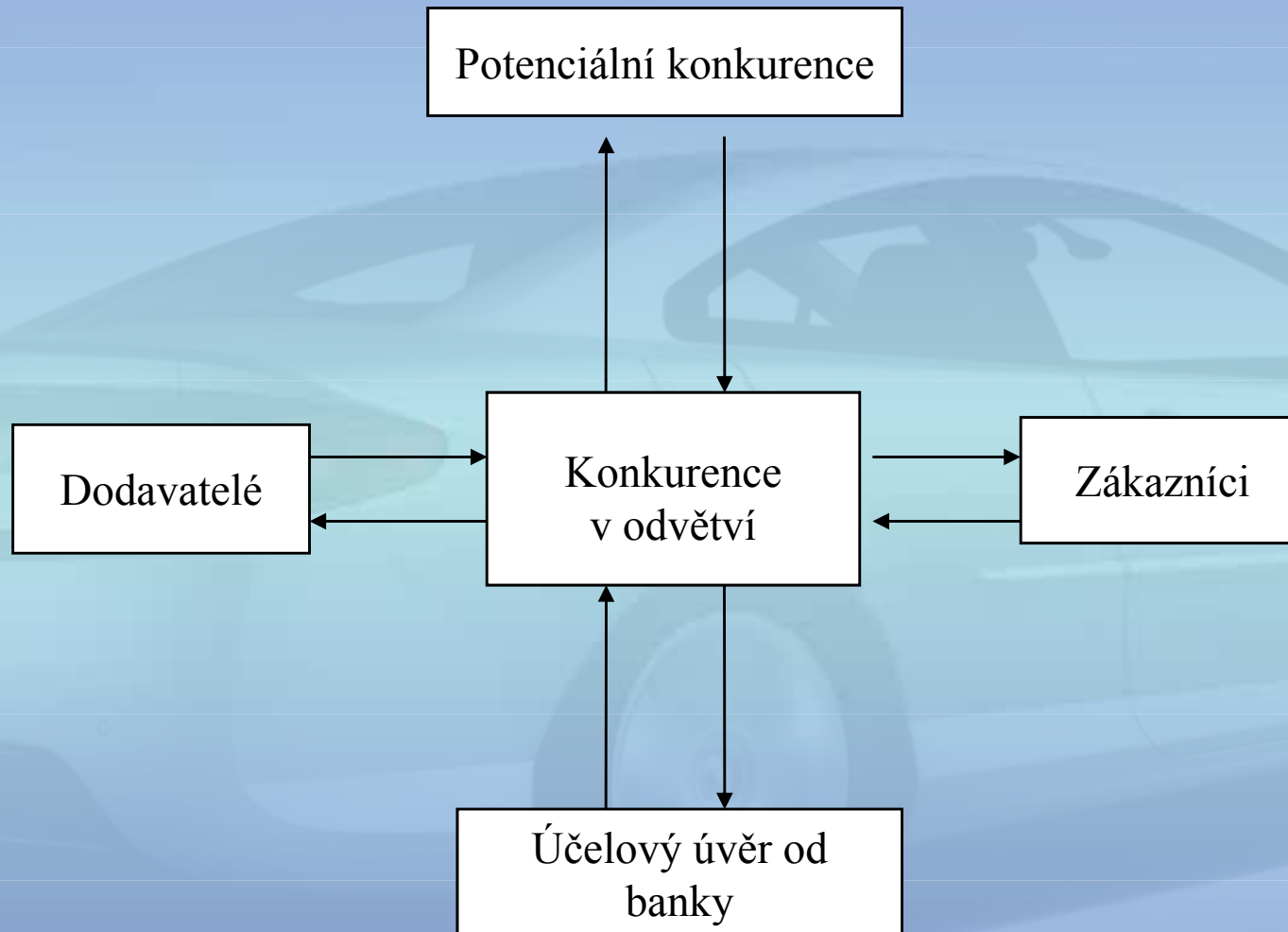
- Vznik
- Charakteristika
- Personální obsazení



Analýza vnějšího prostředí

- Porterův model pěti sil
 - Analýza konkurentů
 - Analýza atraktivity odvětví
 - Strategická mapa
- 

Porterův model pěti sil



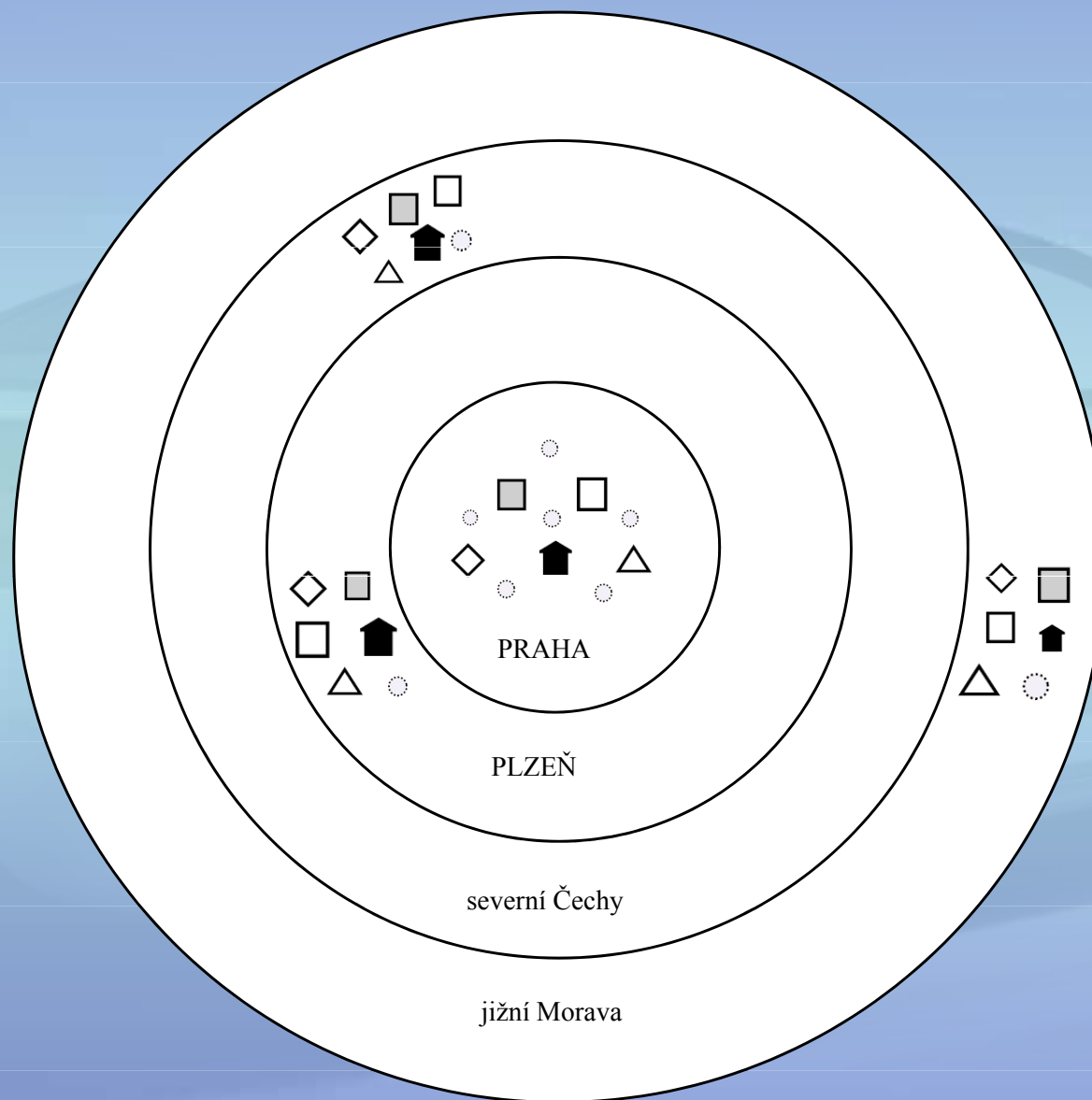
Analýza konkurentů

	KONKURENT			
	A	B	C	D
Jméno podniku	„Leasing G“	„Leasing C“	„Leasing V“	„Leasing A“
Odhad tržeb				
Odhad podílu na trhu	8 %	10 %	7 %	6 %
Cenová výhoda *	2	2	3	3
Kvalitní výhoda *	2	2	3	3
Technologická základna *	3	2	3	3
Odbytová základna *	2	1	3	3
Distribuční podmínky *	1	1	3	3
Pozice v rámci odvětví (v příštím roce) *	2	2	3	3
Váženost konkurence (současná) *	2	2	3	3
Váženost konkurence (v příštím roce) *	3	2	3	3
Váženost konkurence (v dalších letech) *	3	3	3	4
CELKEM	20	17	27	28

Analýza atraktivity odvětví

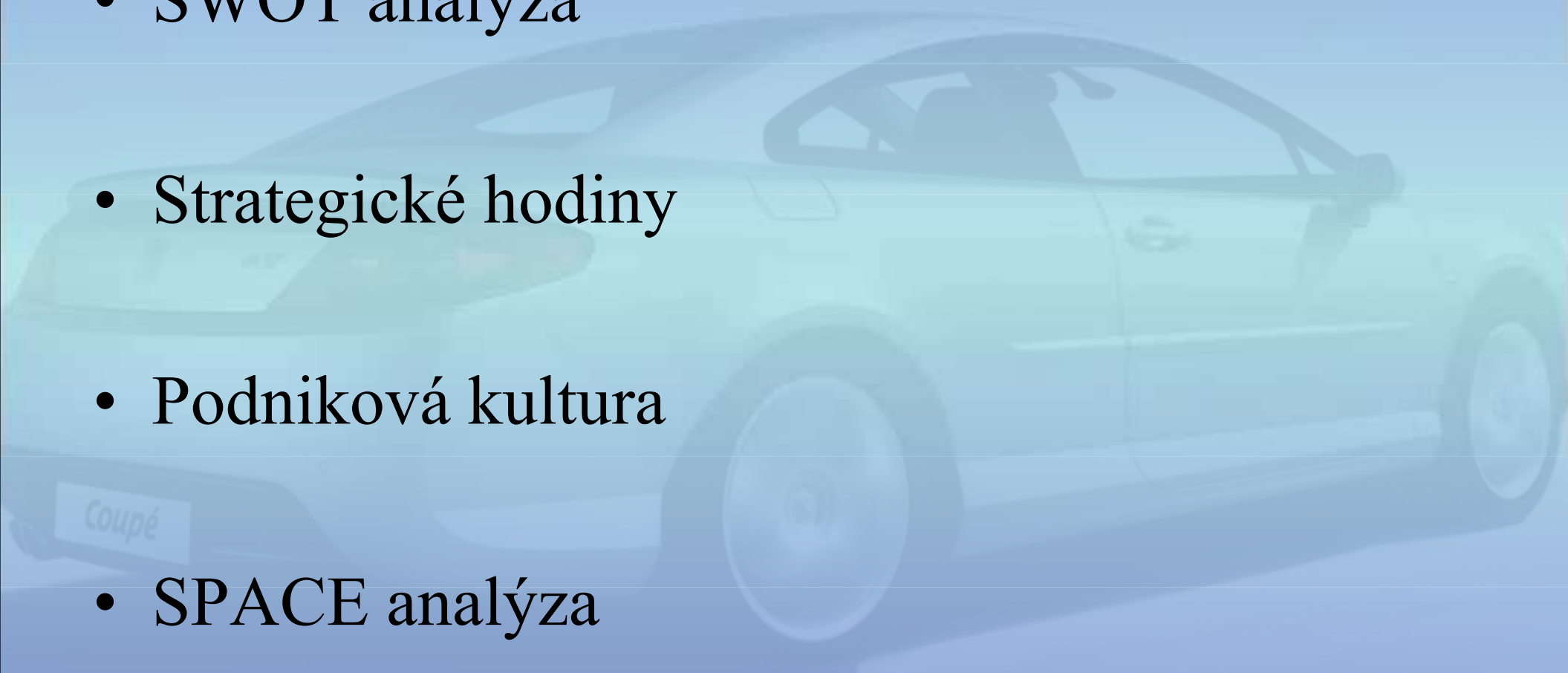
Faktor	Síla	Skóre									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Růstový potenciál	Rostoucí poptávka	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Diversita trhu	Počet segmentů	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Ziskovost	Rostoucí - klesající	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Exponovanost	Konkurenti-inflace	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Koncentrace	Počet dominantních podniků	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Odbyt	Cyklický, kontinuální	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Specializace	Zaměření – diference	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Značka	Hodnota – kvalita	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Distribuce	Kanály – podpory	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Cenová politika	Efekt – elasticita	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Náklady	Konkurence	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Služby	Garance-spolehlivost	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Technologie	Vedení-jedinečnost	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Integrace	Vertikální-horizontální	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Možnost vstupu-výstupu	Bariéry	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Strategická mapa



Analýza vnitřního prostředí

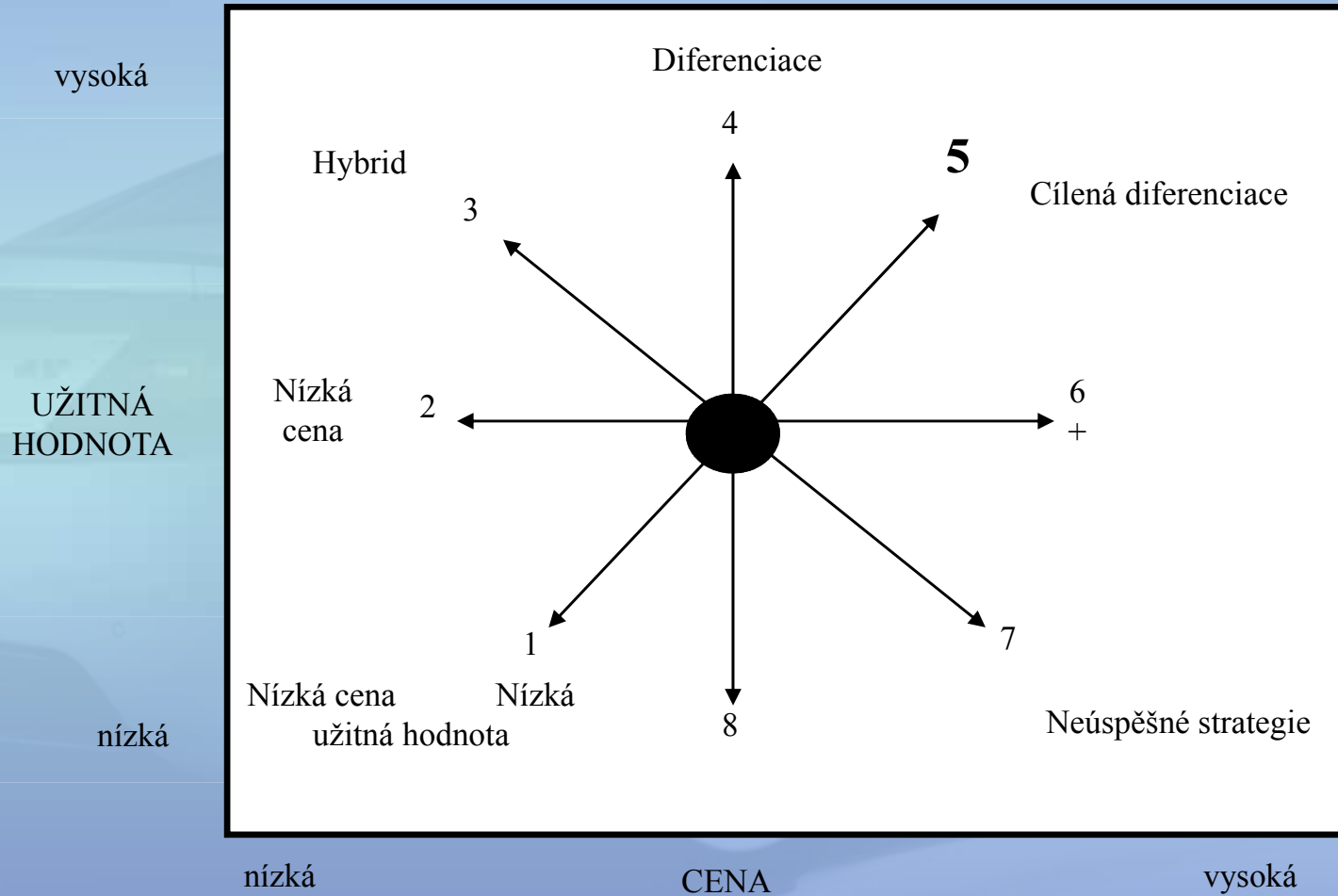
- SWOT analýza
- Strategické hodiny
- Podniková kultura
- SPACE analýza



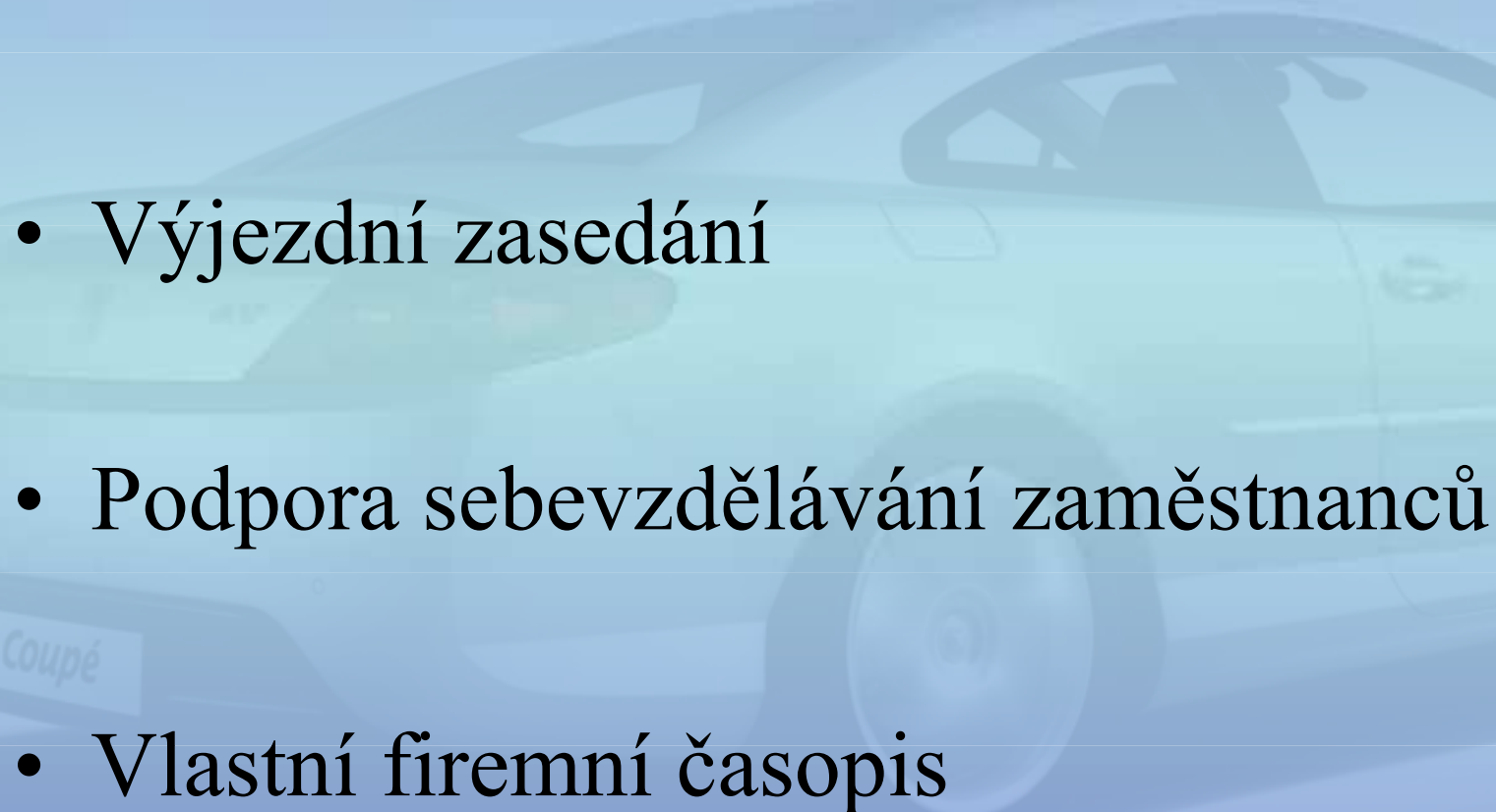
SWOT analýza

	Silné stránky <ul style="list-style-type: none">-rozmístění poboček-dobrý obor podnikání-kvalita poskytovaných služeb-dobrá finanční pozice-kvalifikovaní pracovníci-spolehliví dodavatelé-spokojení zákazníci	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">- nedostatečný marketing- vysoký nájem kanceláří
Příležitosti na trhu <ul style="list-style-type: none">-rozšiřování společnosti-nabídka nových služeb-růst poptávky		
Nebezpečí trhu <ul style="list-style-type: none">-silná konkurence-nárůst inflace		

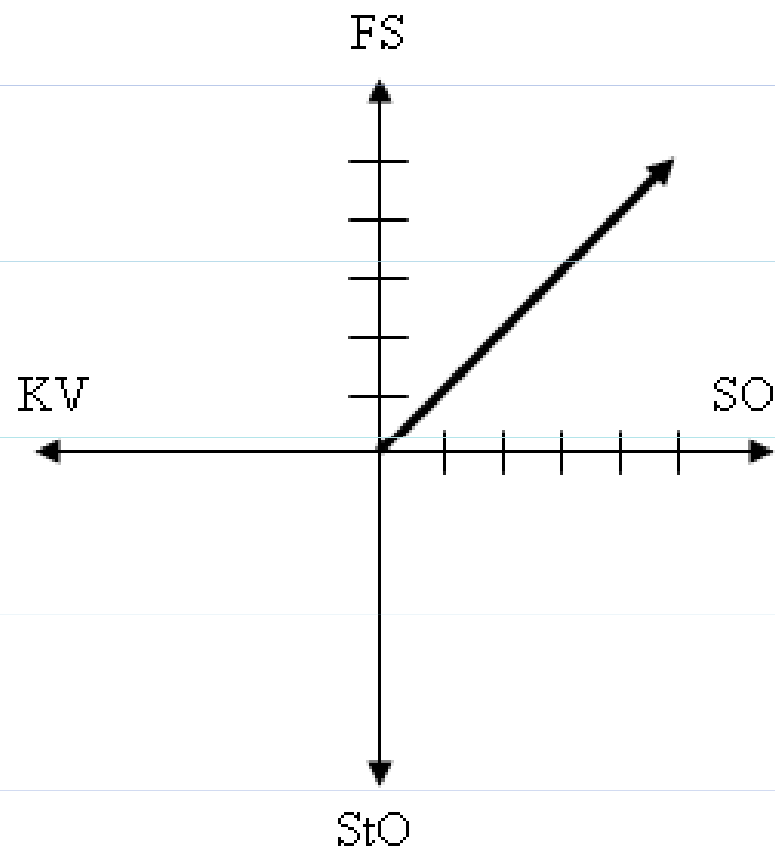
Strategické hodiny



Podniková kultura

- Komunikace se zaměstnanci
 - Výjezdní zasedání
 - Podpora sebevzdělávání zaměstnanců
 - Vlastní firemní časopis
- 

SPACE analýza

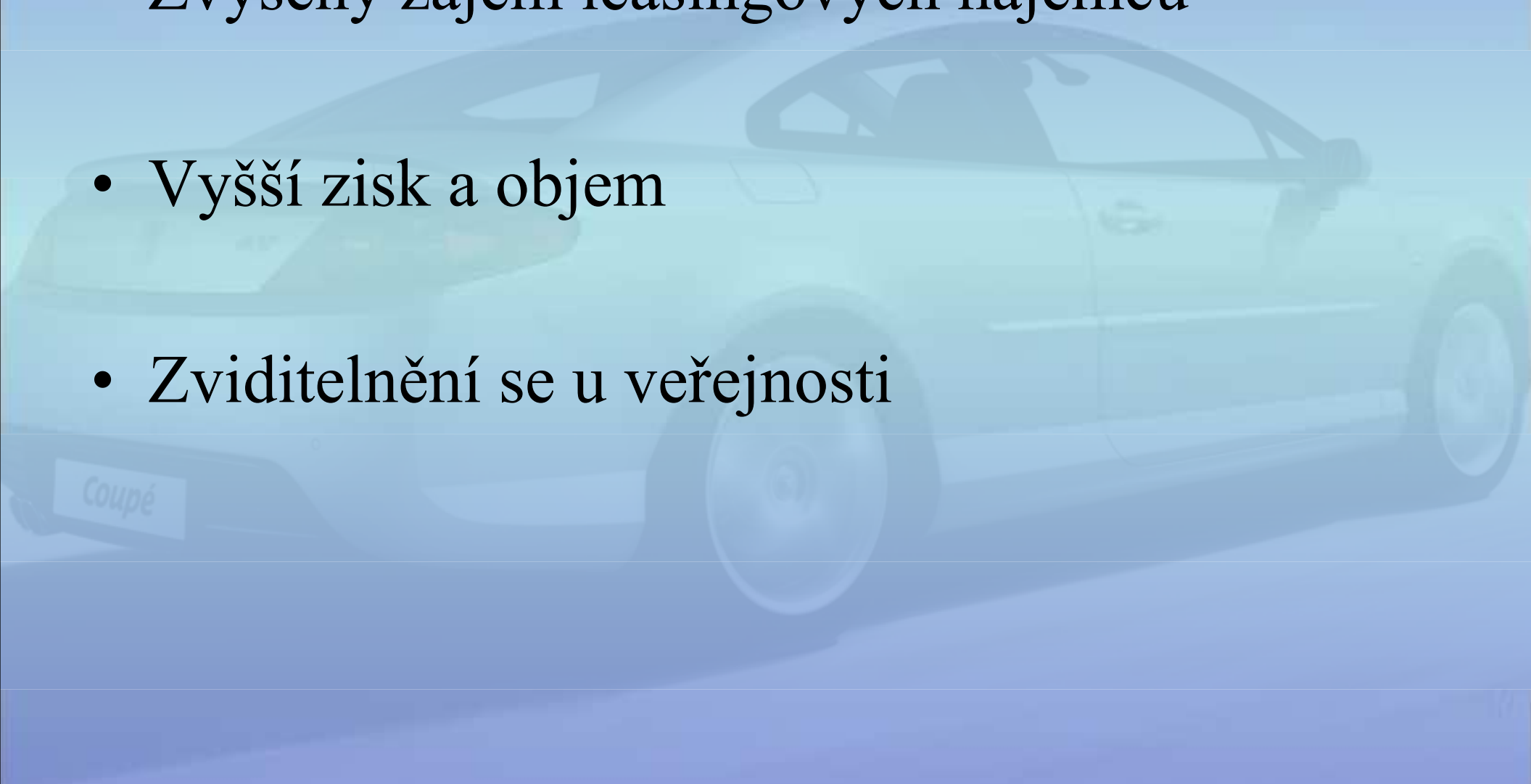


Implementace

Poř. č	Etapa zavádění	Obsah	Zodpovědná osoba
1.	Červen 2008	Sběr informací	P.Cech
2.	Červen 2008	Vytvoření podkladů nutných pro realizaci výsledného softwaru na vytváření leasingových smluv	M. Kohout
3.	Červen 2008	Zadání projektu softwarové firmě	K. Zíka
4.	Červen 2008	Jednání o formě a podobě databázové a end user části projektu	Ing. Petlička
5.	Červenec – srpen 2008	Vytvoření zkušební verze softwaru na vytváření leasingových smluv	P.Cech
6.	Září 2008	Test beta verze softwaru v provozu firmy	P. Cech
7.	Září 2008	Odstranění případných chyb v softwaru	Mgr. Petlička
8.	Září – říjen 2008	Nasazení ostré verze	P. Charvát
9.	Září – říjen 2008	Proškolení zaměstnanců na nový program	P. Cech P. Charvát
10.	Září – říjen 2008	Vydání nové organizační směrnice	M. Krátký
11.	Říjen 2008	Vytvoření dokumentace ke smlouvám	M. Krátký
12.	Říjen 2008	Oslovení nových dealerů	L. Pokorná
13.	Říjen 2008	Odstartování reklamní kampaně na novou službu	P. Svoboda

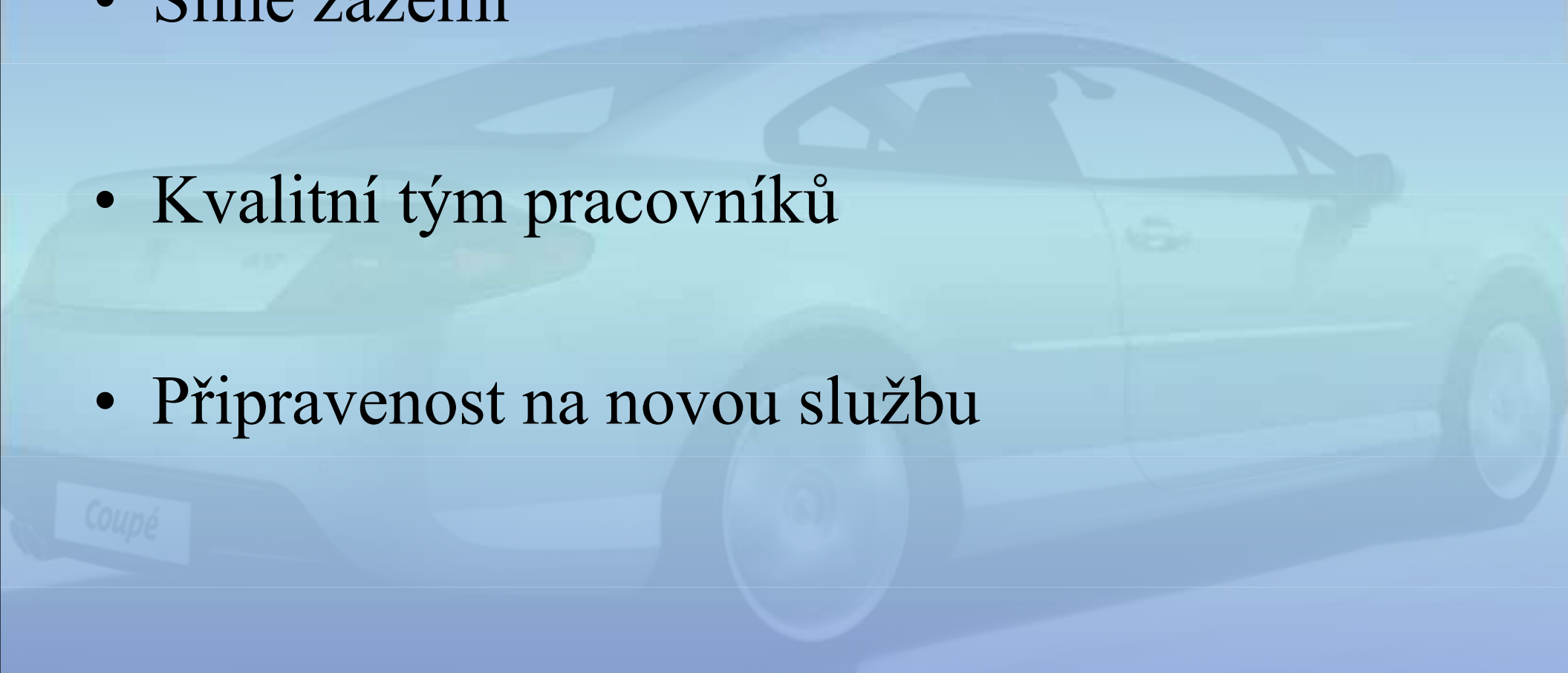
Očekávaný přínos

- Zvýšený zájem leasingových nájemců
- Vyšší zisk a objem
- Zviditelnění se u veřejnosti



Závěr

- Silné zázemí
- Kvalitní tým pracovníků
- Připravenost na novou službu



A photograph of two hands against a blue sky with white clouds. The upper hand is holding a silver key, and the lower hand is open, palm up, as if receiving it. The text "Děkuji za pozornost." is overlaid in the center.

Děkuji za pozornost.