7-тәжірибелік тапсырма: Бәсекелесті талдау және нарықты зерттеу

Міндеті: 3-5 бәсекелестердің маркетингтік зерттеулерін және SWOT талдауын жүргізу.

Мақсаты: Нарық пен бәсекелестерге талдау жасауды үйрену.

Сипаттама: Ақпараттық қауіпсіздіктің 3-5 бәсекелес шешімдерін табыңыз. Күшті, әлсіз жақтарын, мүмкіндіктерін және қауіп-қатерлерін анықтай отырып, әрқайсысына SWOT талдауын жүргізіңіз.

Құралдар: Google Sheets, Miro.

Сілтемелер: [2] Тим Браун, *Дизайн бойынша өзгерту* (2009).

Бағалау критерийлері:
- Дәлдігі мен дәлдігі (30%): Талдау дәлдігі.
- Шығармашылық және шығармашылық (30%): Тұжырымдардың тереңдігі.
- Толықтығы және өтеу мерзімі (40%): SWOT талдауының толықтығы.
- Түпнұсқалығы: коэффициенттер 1.0.

Көлемі: ~3 А4 беті (SWOT кестелері, қорытындылар).

Аяқталу күні: 8 апта.

Тапсырманы орындауға нұсқаулық

Тапсырманы орындау бәсекелестерді зерттеуден және біздің стартаптың сол бәсекелестікке қабілеттілігін анықтау болып табылады. Сол үшін 3-5 бәсекелесті тауып оларға **SWOT** талдау жасаймыз.

SWOT-талдау компанияның қазіргі жағдайына кең ауқымды баға беру болып табылады. Талдауды бүкіл ұйым үшін жүргізуге болады немесе нақты жобаны немесе оның жекелеген құрамдастарын бағалау үшін қолдануға болады.

Мысалы, SWOT-талдау өнімді шығару керек пе, қолданыстағы қызметті жаңа нарыққа шығару керек пе немесе қосымша филиалдар ашу керек пе деген мәселелерді шешу кезінде пайдалы болады.

SWOT-талдаудың құрамдас бөліктері әрқашан өзгеріссіз қалады. Бағалау кезінде келесі аспектілер қарастырылады:
- күшті жақтар (strengths);
- әлсіз жақтар (weaknesses);
- мүмкіндіктер (opportunities);
- қауіптер (threats).

Күшті жақтарды анықтау. Бизнеске байланысты бірегей технологиялар, күшті бренд немесе кәсіби команда. Бұл мақсатты аудиторияны тартатын және табысты арттыратын факторлар.

Әлсіз жақтарды анықтау. Компания кемшіліктерді (мысалы, жоғары баға, клиенттік қызмет мәселелері) шынайы бағалап, оларды жою жолдарын іздейді.

Мүмкіндіктерді іздеу. Нарық трендтерін зерттеу арқылы компания позициясын нығайтады, мысалы, экологиялық таза материалдарға баса назар аудару.

Қауіптерді іздеу. Жақын болашақтағы ықтимал қауіптерді (мысалы, экономикалық дағдарыстағы жоғары бәсекелестік) ескереді.

SWOT-талдаудың кезеңдері

1. **Қатысушыларды таңдау** Жоба менеджері талдауға қатысатын қызметкерлерді таңдайды. Әр бөлімнен тәжірибелі өкілдерді шақыру жеткілікті (мысалы, маркетинг, қаржы, сату бөлімдерінің басшылары). Ведущий қатысушыларға талдау процесін және сұрақтар тізімін алдын ала түсіндіреді.
2. **Деректер жинау** Талдау үшін қажетті ақпарат жиналады:
    - Қаржылық көрсеткіштер (табыс пен шығыс динамикасы).
    - Сыртқы ақпарат (экономикалық жағдай, заңнама өзгерістері).
    - Нарық деректері (бәсекелестер, нарық үлесі).
    - Клиенттер туралы ақпарат (тұтынушы портреті, жаңа аудитория деректері).
3. **SWOT-талдауды өткізу** Қатысушылар күшті және әлсіз жақтарды, мүмкіндіктер мен қауіптерді талқылайды. Пікірлер жазылып, барлығына көрсетіледі (мысалы, флипчартта немесе экранда). Талқылау 1,5–2 сағатқа созылады.
4. **Қорытынды шығару** Факторлардың маңыздылығы бағаланады:
    - Бес балдық шкала бойынша әр қатысушы факторларды бағалайды.
    - Немесе маңыздылық пен іске асыру ықтималдығын ескеретін приоритеттер матрицасы қолданылады. Ең жоғары приоритетке ие факторлар жұмысқа алынады.
5. **Стратегия әзірлеу** SWOT-талдау нәтижелері қысқа мерзімді бизнес-стратегияның негізі болады. Ол компанияның күшті жақтары мен нарық мүмкіндіктеріне сүйенеді, әлсіз жақтарды күшейту және қауіптерден қорғау шараларын қамтиды.

Тапсырманы орындау мысалы.

(Deepfake, спам, қоңырауларды тексеру және антивирус қорғанысына бағытталған стартап) 2025 жылғы нарық деректері негізінде үш бәсекелес таңдалды:

1. **Pindrop** – қоңыраулардағы deepfake және алаяқтықтан қорғаудың көшбасшысы (табыс >$100M).
2. **Reality Defender** – мультимодальды deepfake анықтау (аудио, видео, құжаттар).
3. **Norton (Symantec)** – антивирус және спам/алаяқтықтан қорғаудағы ауқымды жоба.

Енді осы әр проектке SWOT талдау жасаймыз.

Pindrop	
Күшті жақтар	**Әлсіз жақтар**
- Дауыс deepfake анықтауда көшбасшы (секунд ішінде талдау). - 10 ірі банктің 8-і қолданады, $100M+ табыс. - AI-дауыс/құрылғы талдауы.	- Тек қоңырауларға бағытталған (антивирус жоқ). - B2B шектеулі, SMB үшін қымбат.
Мүмкіндіктер	**Қауіптер**
- Телекомдағы AI-алаяқтық өсуі ($65B 2030). - Банктермен серіктестік. - Мобильді қосымшаларға интеграция.	- Жаңа AI-стартаптардың бәсекесі. - GDPR дауыс өңдеу шектеулері. - Deepfake эволюциясы.

Reality Defender	
Күшті жақтар	**Әлсіз жақтар**
- Аудио/видео/құжаттардағы deepfake анықтау. - API және PlayAI серіктестігі. - Нақты уақыттағы талдау.	- Тек B2B, тұтынушы нұсқасы жоқ. - Антивирус/антиспам жоқ. - AI оқытуға деректерге тәуелді.
Мүмкіндіктер	**Қауіптер**
- Deepfake әлеуметтік желілерде өсу ($7B 2031). - Мобильді платформаларға шығу. - Мемлекеттік гранттар.	- Генеративті AI прогресі (OpenAI). - Truepic/Sensity бәсекесі. - Платформаға кибершабуылдар.

Norton	
Күшті жақтар	**Әлсіз жақтар**
- Антивирус + AI спам/алаяқтық қорғанысы + қоңырауларды белгілеу. - AV-Test 2025 жоғары рейтингі. - Шексіз құрылғылар, VPN, жеке бас қорғанысы.	- Deepfake-ке мамандандбаған. - Legacy-компания, баяу жаңартулар. - Жоғары баға ($109/жыл).
Мүмкіндіктер	**Қауіптер**
- Тұтынушы нарығының өсуі (70% AI-алаяқтық күтеді). - IoT/смартфон интеграциясы. - Telecom серіктестігі.	- Нише стартаптар бәсекесі (Bitdefender). - Zero-day және ransomware қауіптері. - CCPA айыппұлдары.

Стартаптың бәсекеге қабілетті болу стратегиясы

Pindrop (тар мамандану), Reality Defender (тек B2B) және Norton (масштабты, бірақ жалпы) бәсекелестеріне қарсы тұру үшін B2B және B2C гибридті платформа құру керек. 2025–2026 жылдарға арналған қысқа мерзімді стратегия:

1. Күшті жақтарды нығайту

- **Біріктірілген платформа**: Deepfake (видео/дауыс) + антивирус + қоңырау тексеру + спам-фильтрді біріктіру керк. Мақсат: AV-Test бойынша 99% дәлдік (Norton деңгейі, бірақ deepfake-ке мамандану).
- **Қолжетімділік**: Freemium (тегін антивирус + қоңырау блоктау) және SMB үшін $10–50/ай баға, Pindrop/Norton қымбат бағасын бәсеңдету.

2. Әлсіз жақтарды азайту

- **Масштабтау**: AWS/Google Cloud арқылы AI оқытуды жеделдету керек, Reality Defender-дің деректер тәуелділігін болдырмау үшін.
- **Қолдануға ыңғайлылық**: Бір түртумен тексеру (дауыс/видео) бар мобильді қосымша + алаяқтық симуляциясы, Norton-тің күрделілігінен асып түсу.

3. Мүмкіндіктерді пайдалану

- **Нарық өсуі**: Fintech/telecom (Pindrop сияқты банктермен серіктестік) және тұтынушыларды (WhatsApp/Telegram спам қорғанысы) таргеттеңіз. Мақсат: 2026 жылы мобильді алаяқтық қорғанысы нарығының 20% ($65B).
- **Инновация**: Deepfake-ті алдын ала болжау (ML) + blockchain контент аутентификациясы. EU AI Act гранттарына қатысыңыз.
- **Маркетинг**: “All-in-One AI Shield” науқаны, бәсекелестердің “бөлшектелген шешімдеріне” қарсы. Truecaller-мен серіктестік.

4. Қауіптерді азайту

- **Бәсеке**: SMB/тұтынушыларға нише ұсыну (Reality Defender-ден айырмашылығы). Hugging Face-ті бақылап, AI жаңарту.
- **Регламенттер**: GDPR/CCPA сәйкестігі, локалды дерек өңдеу арқылы Norton айыппұлдарын болдырмау.
- **Тәуекелдер**: Penetration-тесттер + bug-bounty бағдарламасы. Мақсат: <1% қате оң нәтижелер.

Күтілетін нәтиже: 12 айда 50K freemium қолданушы + 10 B2B клиент, табыс 3 есе өсу.