



Rakip Analizi

Yrd.Doç.Dr. Çağdaş Erkan
AKYÜREK



Hizmet Alanı Rakip Analizi Süreci

- Hizmet alanı rakip analizi piyasanın anlaşılması ve rakiplerin belirlenerek değerlendirilmesi sürecidir.
- Süreci şekilde görüldüğü biçimde özetleyebiliriz.



Hizmet Alanı Rakip Analizi

Hizmet kategorilerinin tanımlanması



Hizmet alanının tanımlanması



Hizmet alanı profilinin çıkarılması



Hizmet alanı yapı analizinin gerçekleştirilmesi



Rakip analizinin yapılması



Stratejik grupların haritalandırılması



Analiz sonuçlarının sentezi



Hizmet Kategorilerinin Tanımlanması

- Rakip analizinin ilk aşamasıdır.
- Pek çok sağlık hizmeti örgütünün birden çok hizmet kategorisi veya ürünü vardır.
- Her bir farklı coğrafi ve demografik hizmet alanlarında faaliyet göstermektedir.
- Yeni bir piyasaya girme kararı alan bir hastane zinciri için hizmet kategorisi akut hastane bakımı olarak tanımlanabilir.
- Ama bir rehabilitasyon hastanesi için hizmet kategorisi fizik tedavi ya da ortopedik cerrahi şeklinde tanımlanacaktır.



Hizmet Alanının Sınırlarının Belirlenmesi

- Hizmet alanının tanımlanmasında coğrafi sınırların anlaşılması önemlidir fakat sunulan hizmetlerin çeşitliliği bunu oldukça zorlaştırmaktadır.
- Akut sağlık hizmeti sunan bir hastanede, kardiyak hizmetler için hizmet alanı tüm il ya da bölge olabilirken, acil servis için civardaki birkaç semt ile sınırlı kalabilecektir.



Hizmet Alanı Profili

- Hizmet alanının coğrafi sınırları tanımlandıktan sonra, hizmet alanının genel profili çıkarılmalıdır.
- Olası bilgi kaynakları şunlardır:
- Bir hizmet alanının çerçevesinin çizilmesi ve anlaşılabilmesi için gereken hem sayısal hem de sayısal olmayan veriler,
- Topluma dayalı sağlık statüsü verileri, ve
- Sağlık hizmetlerinin kullanımı ile ilgili veriler.



Hizmet Alanının Yapısal Analizi

- Porter tarafından geliştirilen “Beş Güç Çerçevesi” pek çok endüstride hizmet alanının yapısal analizinde kullanılmaktadır.
- Porter’a göre endüstride rekabetin yoğunluk derecesi, örgütün bulunduğu çevreye dair en kritik faktördür.



Hizmet Alanının Yapısal Analizi

Porter'a göre yoğunluk şu beş gücün fonksiyonudur:

- Piyasadaki yeni girişimciler,
- Mevcut rakipler arasındaki rekabetin seviyesi,
- İkame ürün ve hizmetlerin yarattığı tehditler,
- Alıcıların pazarlık gücü, ve
- Satıcıların pazarlık gücü.



Hizmet Kategorisinde Kritik Başarı Faktörlerinin Analizi

- ***Kritik başarı faktörleri***, bir hizmet alanı içerisindeki belirli bir hizmet kategorisinde örgütün başarılı olabilmek için üst düzeyde performans göstermesi gerektiği belirli sayıdaki faktördür.
- Kritik başarı faktörleri analizinin altında yatan mantık şudur: bir örgütün iyi performans göstermesi gereken belirli sayıda alan vardır ve bunların, çevrenin dikkatli biçimde analiz edilmesi yoluyla tespit edilmesi mümkündür.