

Swot target corporation



SWOT Analysis Strengths

- Target Corporation is the second largest retailer after Wal-Mart in US.
- Huge market share in US.
- Large number of retail networks around 1500 stores.
- Increase sales after each year.
- Target stores have variety of products which includes clothing, shoes, jewelry, health and beauty products, electronics, compact discs, DVDs, bedding, kitchen supplies, sporting goods, toys, pet supplies, automotive supplies, and hardware supplies.
- It provides very good shopping environment for the customers
- Strong distribution channels.
- The most recognized corporate logos in United States, ahead of the Nike. Target Stores are more attractive than Wal-Mart.
- The top seller of Gift Cards in US.
- Target is committed to having their location accessible to many of their current and potential guests

Weaknesses

- Target products are more expensive as compared to competitors.
- Limited visibility in International Market.
- Target Corporation brand awareness is low as compared to Wal-Mart.

Opportunities

- Increase market share
- To take on competitors plans (i. e. , Wal-Mart) and focus on opening stores in international markets
- New locations give Target the opportunity to be diverse in the market.

More and more Targets are attaching to trendy malls in different market segments.

Threats

- Fierce competition from Wal-mart and Costco.
- The current recession possibly divert the customer from high price products to low price products.
- In some markets, Target's prices are higher than competitors
- Terrorism is increasing; security is the main concern of the customers.

? Translate ke Indonesia kekuatan

- Target Corporation adalah pengecer kedua terbesar setelah Wal-Mart di AS.
- pangsa pasar yang besar di Amerika Serikat.
- Jaringan ritel yang besar sekitar 1500 toko.
- Penjualan

terus meningkat dalam 5 tahun terakhir. Target memiliki berbagai produk yang meliputi pakaian, sepatu, perhiasan, produk kesehatan dan kecantikan, elektronik, CD, DVD, tempat tidur, perlengkapan dapur, barang olahraga, mainan, persediaan hewan peliharaan, perlengkapan otomotif, dan perlengkapan perangkat keras.

- Menyediakan lingkungan belanja yang sangat baik untuk pelanggan
- Logo perusahaan yang paling diakui di Amerika Lain dalam perusahaan Retailer.
- Toko target adalah lebih menarik maka Wal-Mart.

kelemahan

- Produk Target lebih mahal dibandingkan dengan pesaing.
- Brand awareness Target Corporation rendah dibandingkan dengan Wal-Mart.

eluang

- Meningkatkan pangsa pasar
- Untuk mengambil rencana kompetisi (misalnya, Wal-Mart) dan fokus pada membuka toko di pasar internasional
- Lokasi Baru memberikan kesempatan untuk menjadi sesuatu yang berbeda di pasar. Target Semakin banyak melampirkan ke mal trendi dalam segmen pasar yang berbeda.

ancaman

- Persaingan sengit dari Wal-mart dan Costco.
- Resesi saat ini mungkin mengalihkan pelanggan dari produk harga tinggi untuk produk harga `murah.
- Di beberapa pasar, harga Target lebih tinggi dari pesaing

Terorisme meningkat, keamanan adalah perhatian utama dari pelanggan.