Слагаемые успеха в бизнесе

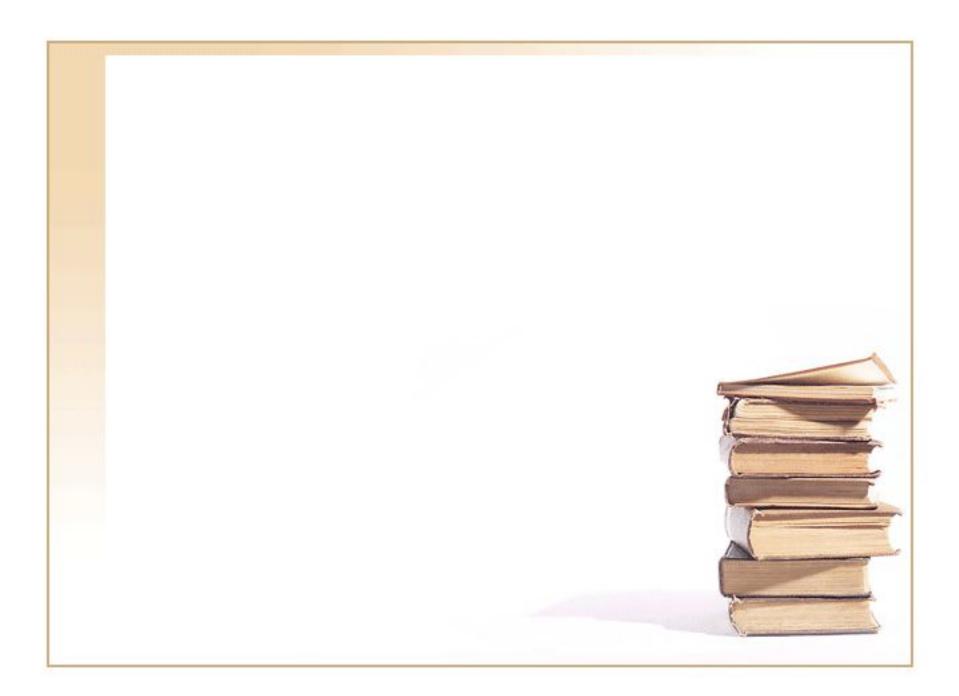
Prezentacii.com

Портал готовых презентаций



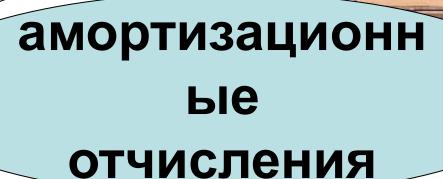
Источники финансирования бизнеса

Любой предприниматель, будь он владелец маленькой фирмы или крупной корпорации, имеющий желание развивать свое предприятие вынужден искать *источники* финансирования бизнеса, независимо от того, как «хорошо» или «плохо» идут дела предпринимателя.



Внутренними источниками могут служить:

прибыль фирмы

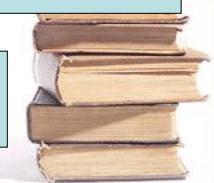


Внешние источники

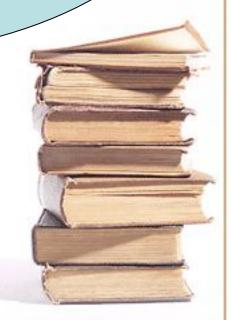
средства различных финансовых учреждений

государственные и региональные фонды поддержки малого бизнеса.

банковские кредиты



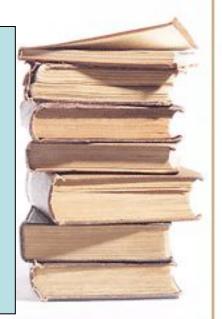
Банковский кредит – это денежная сумма, выдаваемая на определенный срок на условиях возвратности и оплаты определенного процента.



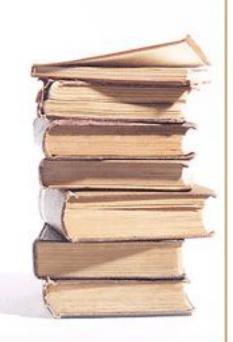
Основные принципы менеджмента

Менеджер – это специалист по управлению производством и обращениям товаров, наемный управляющий.

Менеджмент – это деятельность по организации и координации работы предприятия.



Функции менеджмента



Марже жинженость, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена.

Главная цель маркетинга – приспособить производство к потребностям рынка во имя лучшего удовлетворения потребностей и получения прибыли.

Принципы маркетинга

- -изучение рынка
- проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта
 - воздействие на рынок

Изучение рынка отправная точка любых маркетинговых действий. Одним из методов является <u>сегментация</u> рынка на географическую, демографическую, психографическую, поведенческую и др.

Сегментация рынка

Географическая сегментация строится по региональному

признаку с учетом климата, местности, природных ресурсов,

плотности населения, наличия городов и сел и др.

Демографическая сегментация связана с

такими

характеристиками, как пол, возраст, размер семьи, уровень

доходов, род занятий и др.

Сегментация рынка

Поведенческая сегментация связана с мотивацией

покупок и поведением потребителя, его отношением к

различного рода товарам.

Психогеографическая сегментация включает такие

факторы, как стиль жизни, личные качества потребителя,

их реакции на тот или иной товар

Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта

Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта — наиболее важный принцип, потому что предполагает не только выработку характеристики продукта или услуги и определение цены на них, но и выбор каналов сбыта и видов рекламы. Этот принцип можно отразить через четыре основных понятия:

- -продукт,
- -цена
- -распространение
- -стимулирование сбыта

Продукт должен удовлетворять потребности человека как по качеству, так и по внешнему виду, упаковке, послепродажному обслуживанию, если речь идет о технически сложных товарах.

Цена

марке и др.

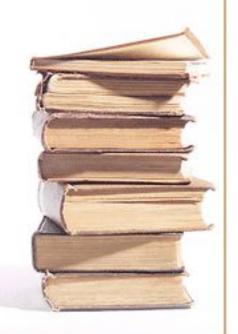
Цена должна учитывать затраты на производство данного товара и прибыль, а также факторы рынка – спрос и предложение, необходимость данного товара потребителю, привязанность к определенной

Цена

Также существует несколько методов установки цены на новые товары —

«снятия сливок» и

«цена проникновения».



Метод «снятия сливок» - это становление высокой цены на технически сложную продукцию, потому

что предприниматель хочет возместить

огромные средство, которые он затратил на разработку и производство.

Метод «цена проникновения» предусматривает первоначально низкую цену, чтобы завоевать рынок, а потом её повышение.

Распространение и стимулирование сбыта

Распространение – это каналы сбыта, которые выбирает предприниматель.

Стимулирование сбыта связано в основном с использованием рекламы, вид которой определяется предпринимателем.