

# Примеры постановки цели реализации целеполагания в компаниях, производящих газировку и соки



Выполнили студенты  
Факультета менеджмента  
Казань



## Пример конкретной цели компании «Кока-кола»

**Использование 25%  
вторично  
переработанного  
материала в  
полимерной  
упаковке на  
территории  
Великобритании к  
2012 году**



# Что оказалось необходимо для достижения поставленной цели

Создание  
совместного  
предприятия с  
фирмой Eco  
Plastics

Инвестирование  
стоимостью 5  
млн. фунтов



Открытие  
нового  
производства  
ПЭТ-гранул



# «PepsiCo»

Снижение уровня сахара в напитках и соли в чипсах

расширение портфеля продуктов за счет здоровых продуктов типа соков или каш

Развитие Экологических программ

к 2015 году компания хочет стать крупнейшим в России производителем продуктов питания

Покупка «Лебедянский»



ЛЕБЕДЯНСКИЙ



# Компания «Мултон»

Цель сформулированная в 2008 году: получить более 17% доли на Российском рынке



2002 год – выпуск новой продукции: Соки Rich

Цель достигнутая в 2008 году: попасть в список «50 лучших российских брендов всех категорий», по версии журнала Forbes

# «Нидан Соки»



«Моя семья»  
2001 год



Достичь 12  
% доли  
рынка

13 %



Создание  
нового  
бренда



Повысить  
узнаваемость  
нового бренда к  
2007 году

Свыше 12  
млрд. рублей  
за 2010 год

Развитие  
смежного  
сегмента  
рынка



# «Архыз»

Производство  
собственной  
колы

Основные цели:

Выход на рынок  
Японии и Кореи и  
завоевание 1,5%  
рынка к 2012 году

Достичь доли рынка  
минимум в 8,5% к 2010 году  
И 12% к 2012 году

Достичь  
1,5% доли  
рынка за  
счёт бренда  
«Вера»



# Факторы, влияющие на выбор газированных напитков





**БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!**

