

Презентация

ожидаемых результатов стажировки

В _____

- 1. Краткое представление**
- 2. Профиль основной деятельности предприятия**
- 3. Миссия предприятия**
- 4. Описание проблемы
SWOT – анализ проекта**
- 5. Что я жду от стажировки?**
- 6. Ожидаемая тематика консультирования и обучения в период стажировки**



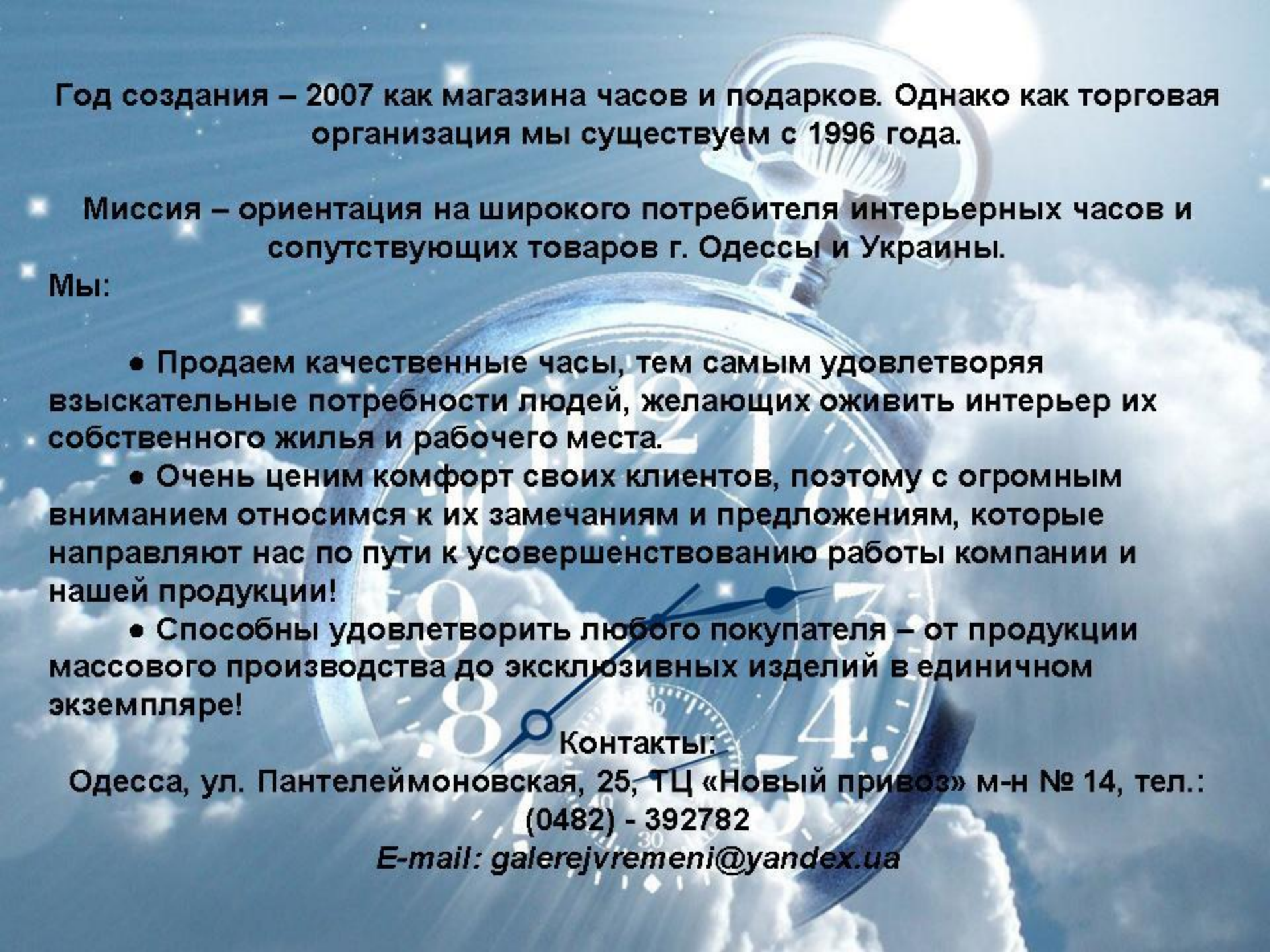
Краткое представление

- _____ ф.и.о., физическое лицо–предприниматель.
 - В настоящее время, являюсь совладельцем семейного бизнеса по продаже интерьерных часов, предметов интерьера и подарков. Бизнес оформлен на меня, я так же веду налоговый, бухгалтерский и финансовый учет предприятия.
-

Профиль основной деятельности предприятия

- Магазин расположен на одном из городских рынков г. Одессы – «Новый рынок».
- В нашем магазине представлены следующие товарные группы:
 - Интерьерные часы:**
 - настенные часы,
 - настольные часы,
 - будильники механические, кварцевые,
 - напольные часы.
 - Подарочная продукция:**
 - барометры механические, метеостанции, градусники,
 - градусники Галлея,
 - зажигалки, пепельницы,
 - настольные приборы,
 - ключницы,
 - бары,
 - игровые коллекции,
 - элементы питания,
 - аккумуляторы для часов и фотопродукции,
 - прочая подарочная продукция.
 - Одесские сувениры.**
 - Фильтры для очистки воды:**
 - кувшины для очистки воды,
 - сменные кассеты для кувшинов,
 - бытовые системы для очистки воды.





Год создания – 2007 как магазина часов и подарков. Однако как торговая организация мы существуем с 1996 года.

Миссия – ориентация на широкого потребителя интерьерных часов и сопутствующих товаров г. Одессы и Украины.

Мы:

- Продаем качественные часы, тем самым удовлетворяя взыскательные потребности людей, желающих оживить интерьер их собственного жилья и рабочего места.

- Очень ценим комфорт своих клиентов, поэтому с огромным вниманием относимся к их замечаниям и предложениям, которые направляют нас по пути к усовершенствованию работы компании и нашей продукции!

- Способны удовлетворить любого покупателя – от продукции массового производства до эксклюзивных изделий в единичном экземпляре!

Контакты:

Одесса, ул. Пантелеймоновская, 25, ТЦ «Новый привоз» м-н № 14, тел.:
(0482) - 392782

E-mail: galerejvremeni@yandex.ua

Бренды

PragMant



Birne



RHYTHM®
JAPAN



Adler



Kronos®

POWER



Описание проблемы

- Проблема заключается в том, что мне хотелось бы иметь собственный независимый бизнес.
 - Работая в часовом бизнесе, мне удалось собрать стартовый капитал для открытия собственного магазина.
 - В настоящее время я открыла магазин женского белья.
-

Почему магазин и почему женского белья?

- **Магазин, потому что** у меня уже имеется опыт работы в торговле. В настоящее время – время уходящего кризиса, период депрессии, следует расширять бизнес, если имеются ресурсы и проекты.
 - **Именно сейчас**, появляются торговые площадки, которые по доступной арендной плате можно использовать для открытия магазина. Еще два года назад этого сделать было невозможно.
 - **Женское белье – это сузубо женский товар**, в котором как мне кажется, я разбираюсь. Кроме того, на данный товар имеется постоянный спрос. И вместе с тем данная группа товара относится к элитной группе. Потребители данной группы ориентированные на качественное белье даже в период кризиса не потеряли интереса к данному виду товара.
-

SWOT – анализ проекта

<p>Сильные стороны (преимущества Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Имеется собственный капитал на открытие дела2. Наличие арендованного и оборудованного помещения3. Элитный, однако рассчитанный на большой сегмент потребителей, товар4. Хорошее расположение на рынке5. Месторасположение – недалеко от центра города Одесса6. Использование собственной торговой сети7. Наличие трудовых ресурсов8. Наличие слаженной команды, у которой есть опыт совместной работы.9. В ассортименте имеются товары, бренды, которых отсутствуют у конкурентов10. Цена реализации на 5-10% ниже среднерыночного уровня цен	<p>Слабые стороны (какие недостатки/слабые стороны Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Риски нового проекта2. Наличие конкурентов3. Непредсказуемость налогового законодательства Украины для физических лиц - предпринимателей
<p>Возможности (какие возможности имеет Ваш бизнес на рынке)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Поиск новых товаров на выставках Европейских стран2. Возможность выезда в Европу в рамках стажировки	<p>Опасности (какие угрозы могут возникнуть для Вашего бизнеса)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Продолжение кризиса2. Рост аренды3. Рост налогов4. Ошибки организации торговли

Что я жду от стажировки?

- - возможность повышения разговорного уровня языка,
 - - ознакомление с организацией деятельности малого бизнеса в торговле принимающей страны,
 - - возможности посещения выставок женского белья,
 - - возможный поиск новых поставщиков профильного товара моего проекта.
-

Ожидаемая тематика консультирования и обучения в период стажировки.

Учебная часть.

- В период стажировки хотелось бы ознакомиться с особенностями менеджмента на торговых предприятиях малого бизнеса
- Познакомиться с особенностями проектирования небольших бутиков, производителями торгового оборудования для них.

Практическая часть.

- Посещение выставок женского белья или женской одежды.
 - Посещение торговых предприятий женского белья.
 - Посещение предприятий - производителей женского белья.
 - Возможное заключение контрактов на поставку женского белья.
 - Ознакомление с условиями поставок продукции в Украину, таможенные регламенты.
-

Спасибо за внимание!
