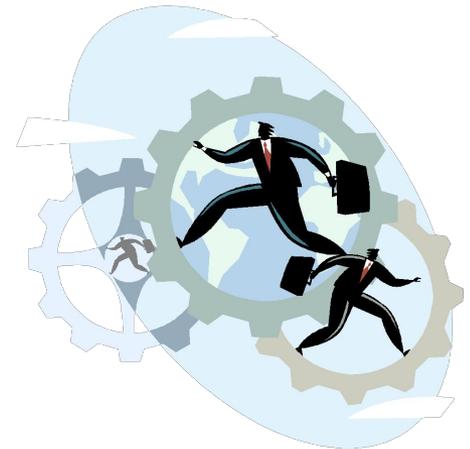


# Презентация

## 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**



---

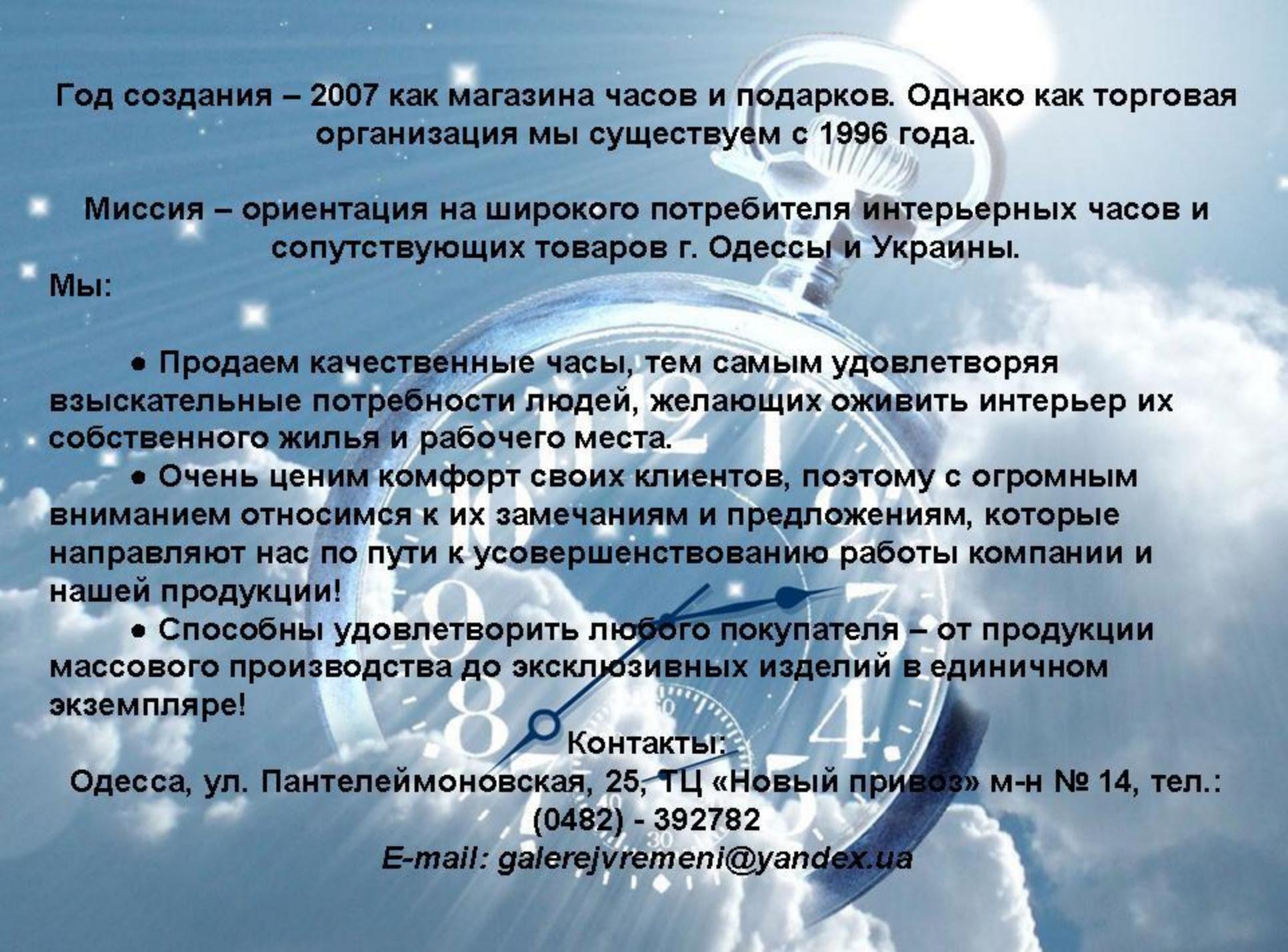
# *Краткое представление*

- \_\_\_\_\_ 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><b>Сильные стороны</b> (преимущества Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Имеется собственный капитал на открытие дела</li><li>2. Наличие арендованного и оборудованного помещения</li><li>3. Элитный, однако рассчитанный на большой сегмент потребителей, товар</li><li>4. Хорошее расположение на рынке</li><li>5. Месторасположение – недалеко от центра города Одесса</li><li>6. Использование собственной торговой сети</li><li>7. Наличие трудовых ресурсов</li><li>8. Наличие слаженной команды, у которой есть опыт совместной работы.</li><li>9. В ассортименте имеются товары, бренды, которых отсутствуют у конкурентов</li><li>10. Цена реализации на 5-10% ниже среднерыночного уровня цен</li></ol>	<p><b>Слабые стороны</b> (какие недостатки/слабые стороны Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Риски нового проекта</li><li>2. Наличие конкурентов</li><li>3. Непредсказуемость налогового законодательства Украины для физических лиц - предпринимателей</li></ol>
<p><b>Возможности</b> (какие возможности имеет Ваш бизнес на рынке)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Поиск новых товаров на выставках Европейских стран</li><li>2. Возможность выезда в Европу в рамках стажировки</li></ol>	<p><b>Опасности</b> (какие угрозы могут возникнуть для Вашего бизнеса)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Продолжение кризиса</li><li>2. Рост аренды</li><li>3. Рост налогов</li><li>4. Ошибки организации торговли</li></ol>

---

# *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!**

---