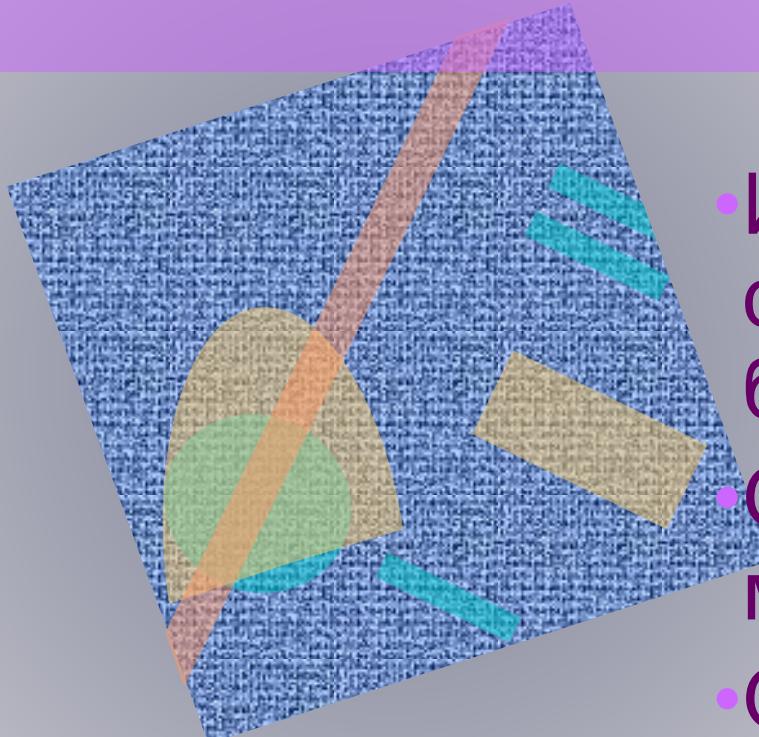


Слагаемые успеха в бизнесе



- Источники финансирования бизнеса
- Основные принципы менеджмента
- Основы маркетинга

Источники финансирования

Внутренние (самофинансирование)

Прибыль
фирмы

Амортиза-
ционные
отчисления

Банковские
кредиты

внешние

Средства
страховых и
инвестицион-
ных
компаний,
пенсионных
фондов

Государствен-
ные
и региональные
фонды
поддержки
малого
предприни-
мательства

Банковский кредит – денежная сумма, выдаваемая банком на определенный срок на условиях возвратности и уплаты процентов

Банковский кредит

Краткосрочный
(на срок не более
одного года)

Долгосрочный
(более одного
года)

- **Менеджмент** – это деятельность по организации и координации работы предприятия
- **Менеджер** – это специалист по управлению производством и обращению товаров, наемный управляющий.

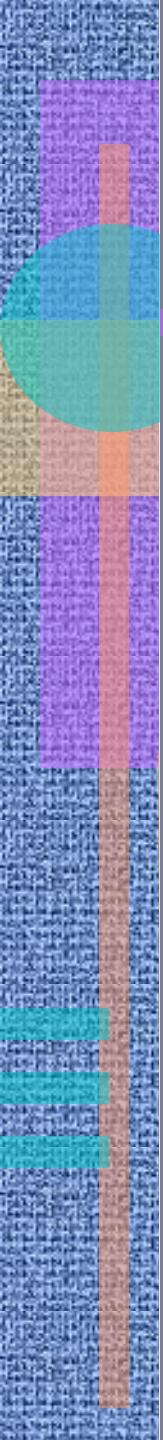
Mehējkep hñsmetro b̄eha –
hāhajiphink ȳactra, uexa n̄in opnražn̄ –
Pykrojint hehocpejctrehō
bāgojmn n̄ obtēhāet 3a pāgoty cbōeto
hōjpa3jjejhīn̄

Mehējkep cpejheṭo
b̄eha – 3amectntējb̄ jnperjopa
no uponrbjctb̄y, n̄in
phnachcam, n̄in chāgkēhno n̄ t.u. –
Pykrojint mehejkepamn hñsmetro
3bēha n̄ kohthpōjnyet pāgoty
cbōeto ȳactra

Ton-
mehējkep –
Lēhēpātibhīn̄
duuperkmop,
npē3uđehm,
uju npēccedamētb̄
npātejthā kōmahnū –
omgeāeām 3a pāgojmy ecēzo

Функции менеджмента

1. **Организация** – это распределение работ среди групп и координация их деятельности
2. **Планирование** – это постановка целей и определение путей достижения этих целей.
3. **Руководство** – это создание условий и желания у людей для совместной работы по достижению целей компании.
4. **Контроль** – это проверка деятельности фирмы на пути к ее цели и корректировка отклонений от поставленных целей.



Маркетинг – это деятельность, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена

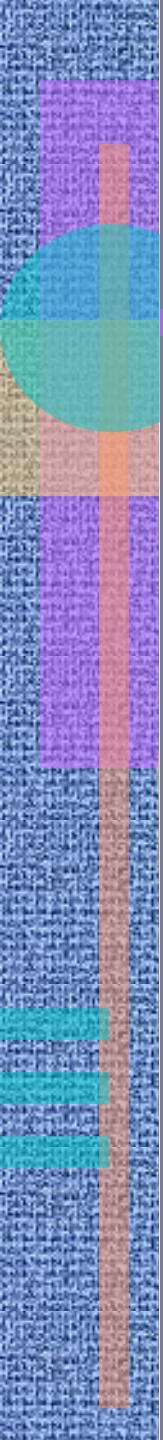
Принципы маркетинга

Изучение рынка

Проникновение на рынок
и разработка стратегии сбыта

Воздействие на рынок

- «Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»



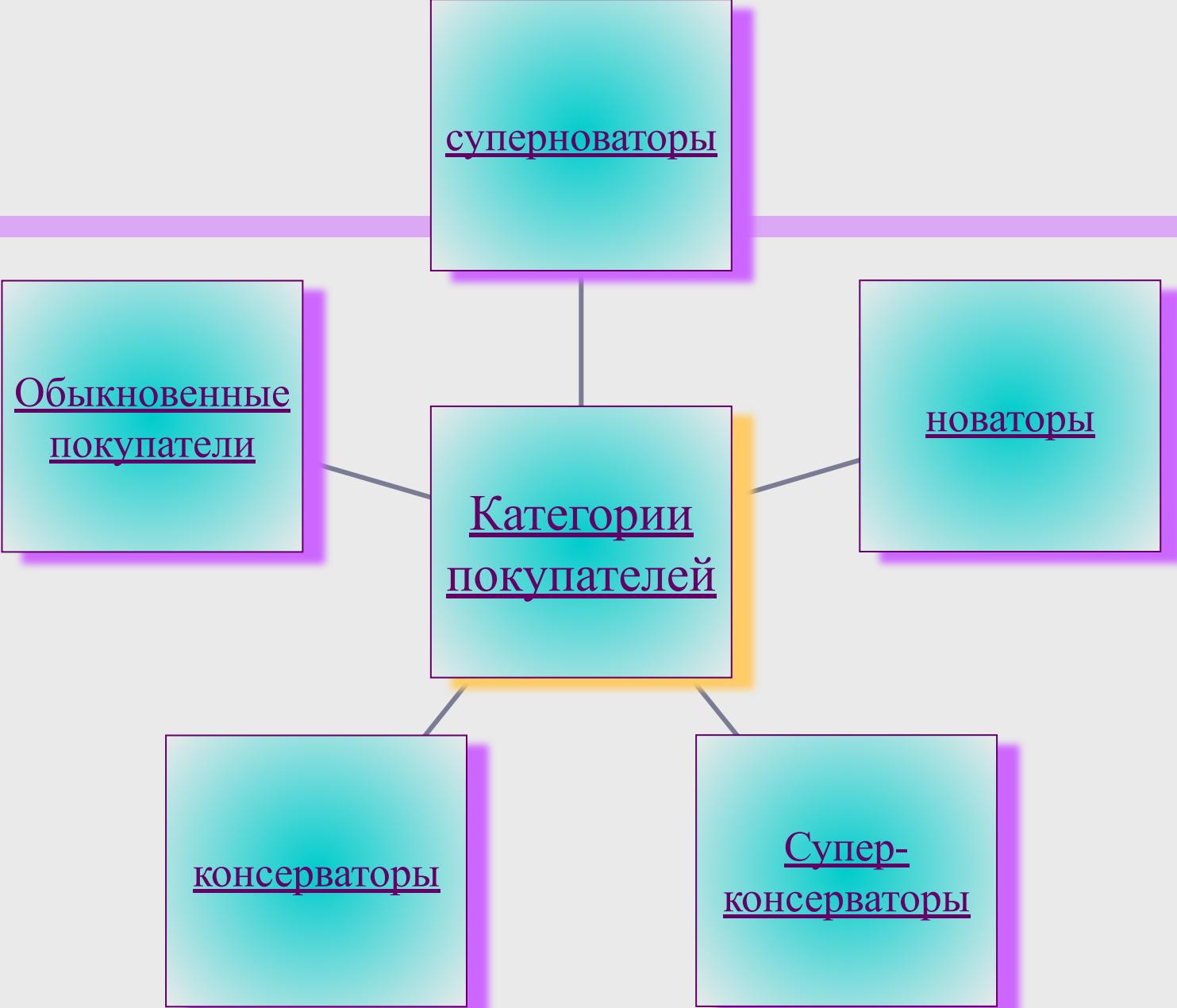
Сегментация –
(разделение
рынка
на отдельные
части
в зависимости
от различных
параметров)

Географическая
(по
региональному
признаку с учетом
климата,
местности
и т.п.)

Демографическа
я
(пол, возраст,
размер семьи,
уровень доходов)

Психографическ
ая
(стиль жизни,
личные качества
Потребителей)

Поведенческая
(мотивация
покупок
и поведение
потребителя)



Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта

Принцип «четыре пи»

1. Product (продукт)
2. Price (цена)
3. Place (распространение)
4. Promotion (стимулирование сбыта)

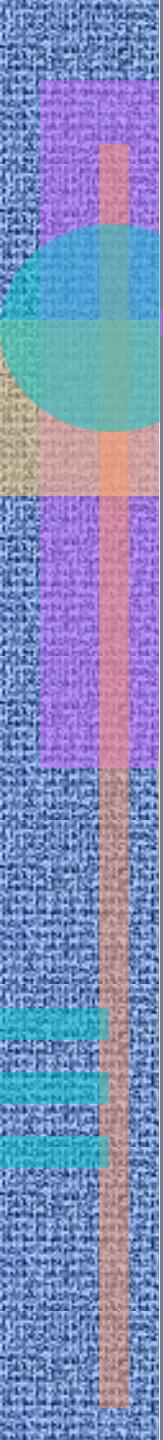
• Продукт – должен удовлетворять потребности человека как по качеству, так и по внешнему виду.

Цена на новый товар

«снятие сливок»

«цена проникновения»

- *Распространение* – это каналы сбыта, которые выбирает предприниматель
- *Стимулирование сбыта* - реклама



Реклама – это обращение к потребителям с целью привлечь их внимание к поступившим в продажу товарам и услугам, чтобы поднять на них спрос.

Реклама
(по цели)

Убеждающая
(навязывающая)

напоминающая

информационная



1995г. Закон РФ «О рекламе»

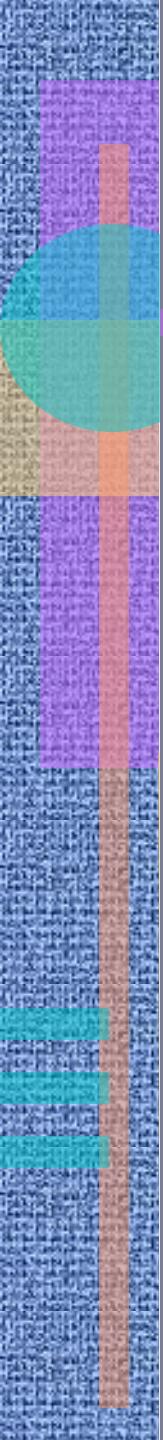
Реклама не должна:

- обманывать покупателей, чрезмерно преувеличивая достоинства изделий, предлагаемых к продаже;
- Превозносить свойства своего товара, ругая при этом товары конкурентов.

Практикум «Придумываем рекламу»

Памятка составителям рекламы

1. Главное в рекламе – простота и доступность изложения;
2. Рекламное объявление должно хорошо запоминаться;
3. Броский заголовок – половина успеха;
4. Текст объявления должен быть составлен грамотно и четко;
5. Реклама не должна быть назойливой, иначе она вызывает раздражение и дает эффект, противоположный тому, что вы ожидали.



Домашнее задание:

- 1. Параграф 7, читать.
- 2. Что такое финансирование и каковы его источники? (2 и 3 слайд)
- 3. Задания 1,2 га стр. 79.
- 4. Придумать рекламу любого товара или услуги. (слайд 15)