

ООО «Повезло»

«Повезло» сочетает в себе молодежный стиль одежды для мужчин и женщин, о котором вы всегда мечтали.

**Проект
ПОДГОТОВИЛИ**

Безлепкина Анастасия Анатольевна
Парамонов Николай Алексеевич
Басенко Илья Константинович

Правовая форма

Хозяйственное общество с ограниченной
ХОЗЯЙСТВОВАНИИ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (ООО)

-
-

Почему ООО эффективна в рамках нашего проекта:

Возможность нанимать сколь угодно большое число работников (а у нас большая компания, нужно от 60+ сотрудников)

Почему ООО эффективна в рамках нашего проекта:

Можно привлечь инвесторов в виде учредителей (а у нас нет больших первоначальных вложений на развитие компании)

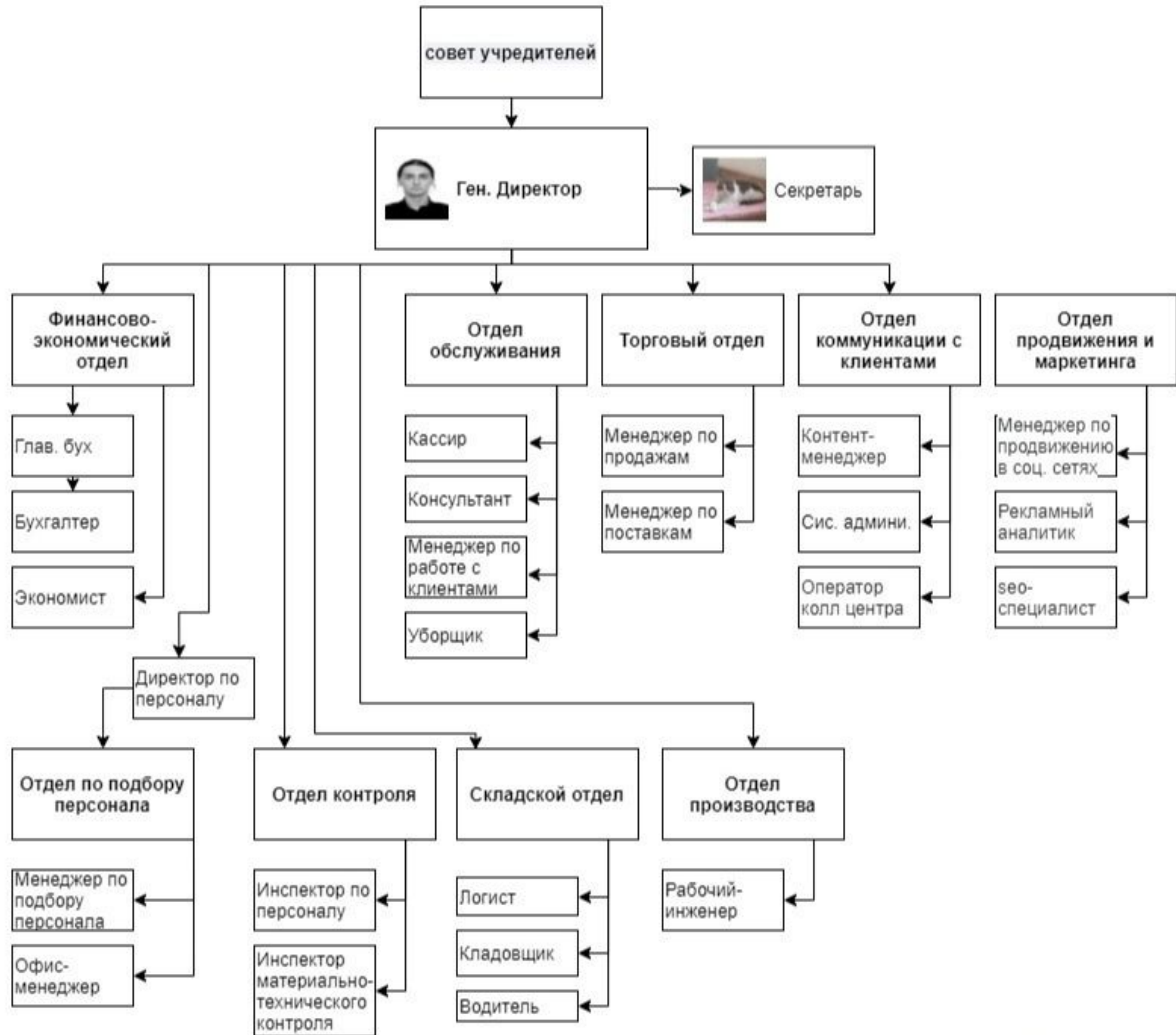
Почему ООО эффективна в рамках нашего проекта:

В случае банкротства и ликвидации общества нет каких-то серьезных последствий для учредителя и ген. директора (а мы не хотим последствий)



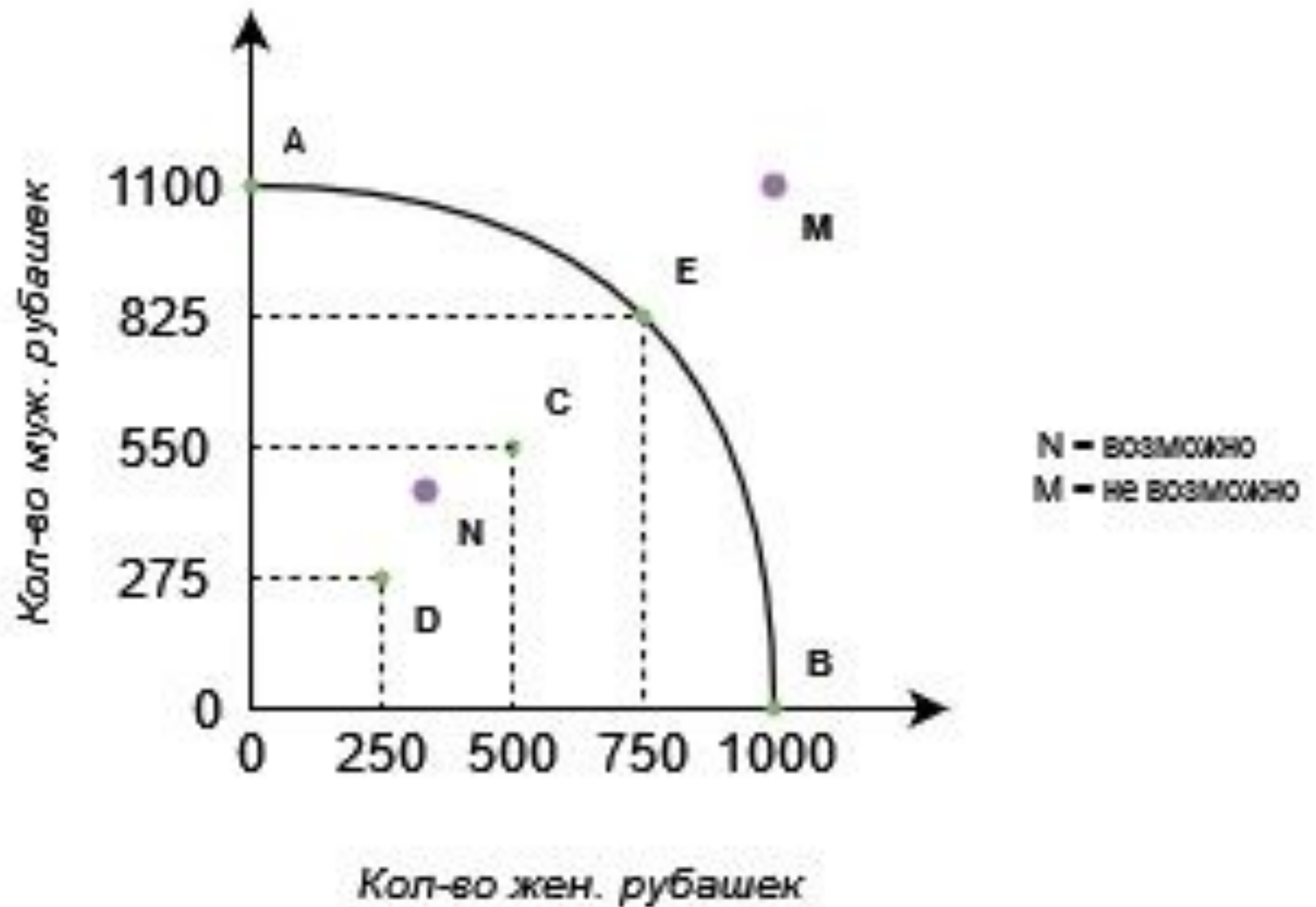
Форма собственности организации

Партнерская собственность – объединение капитала нескольких физических или юридических лиц с целью ведения общей предпринимательской деятельности



Структура управления организацией

Проблема производственных возможностей



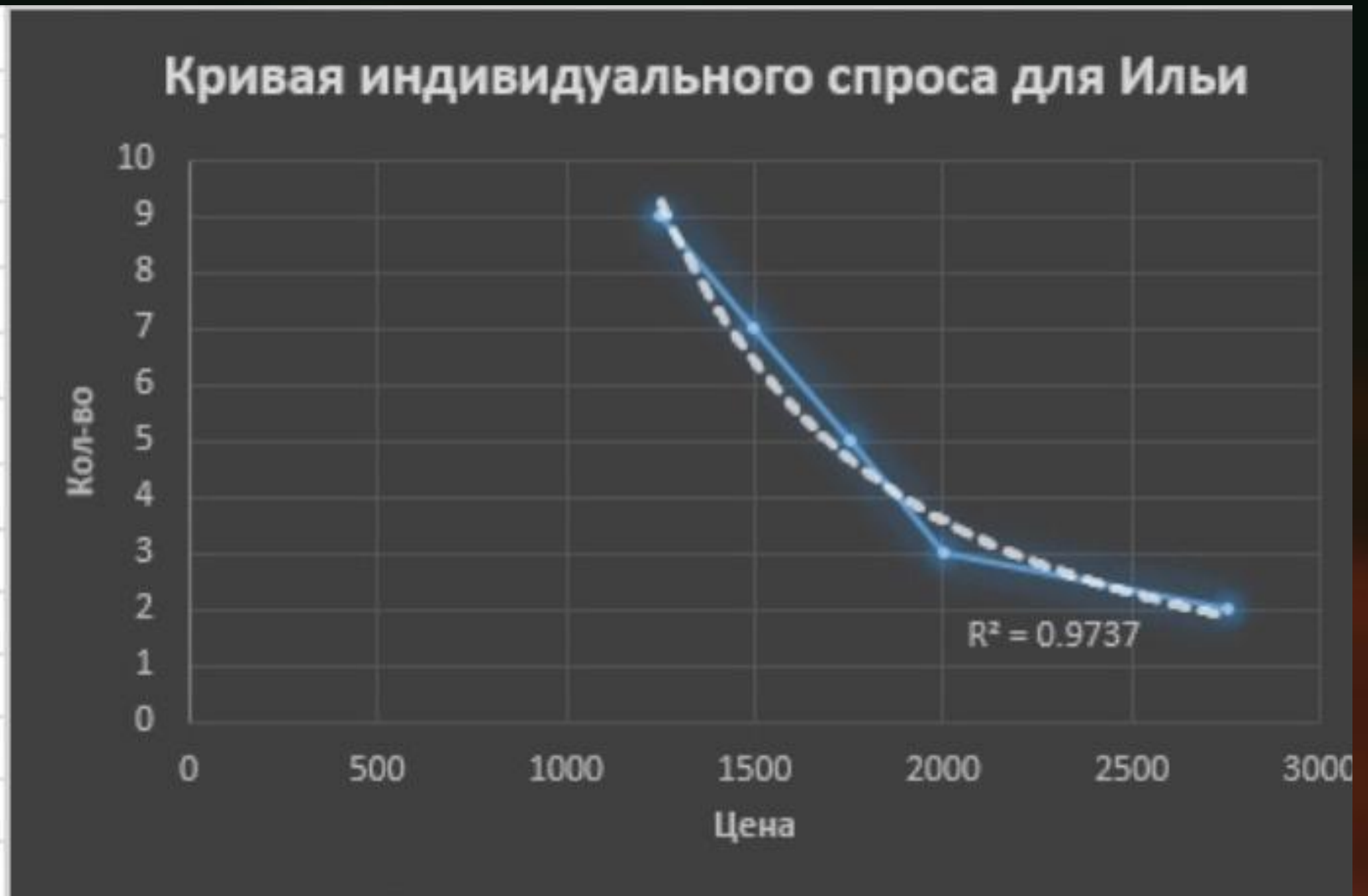
Цена (руб.)	Спрос потребителей (ед. товара)*			Рыночный спрос (ед. товара)
	Илья	Анастасия	Николай	
2750	2	3	1	6
2000	3	4	2	9
1750	5	7	4	16
1500	7	9	5	21
1250	9	10	7	26

*в течение одного месяца.

**Данные
организации для
выполнения 3-го
задания**

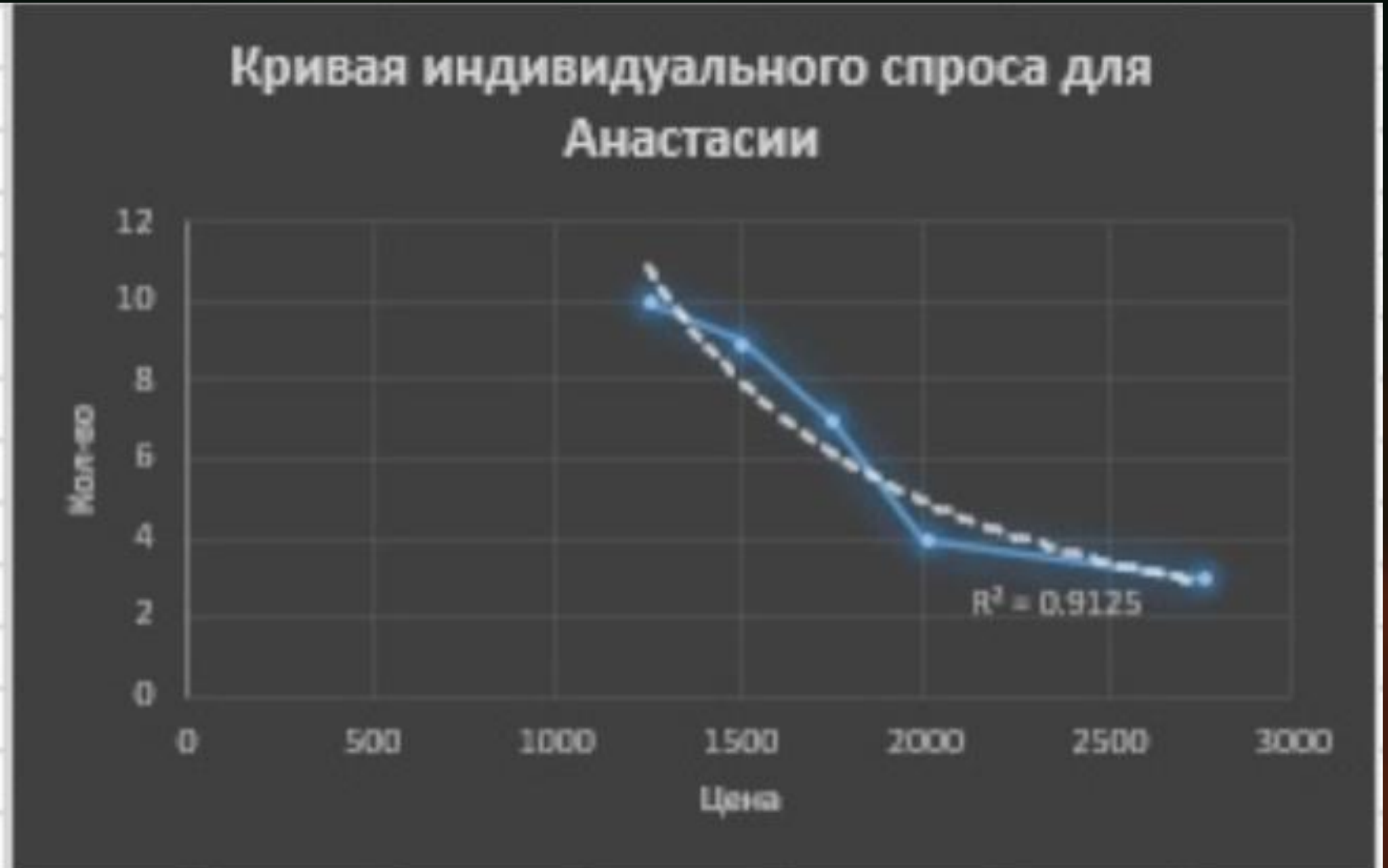
Кривая индивидуального спроса для Ильи

Цена, руб.	Спрос, ед.
2750	2
2000	3
1750	5
1500	7
1250	9



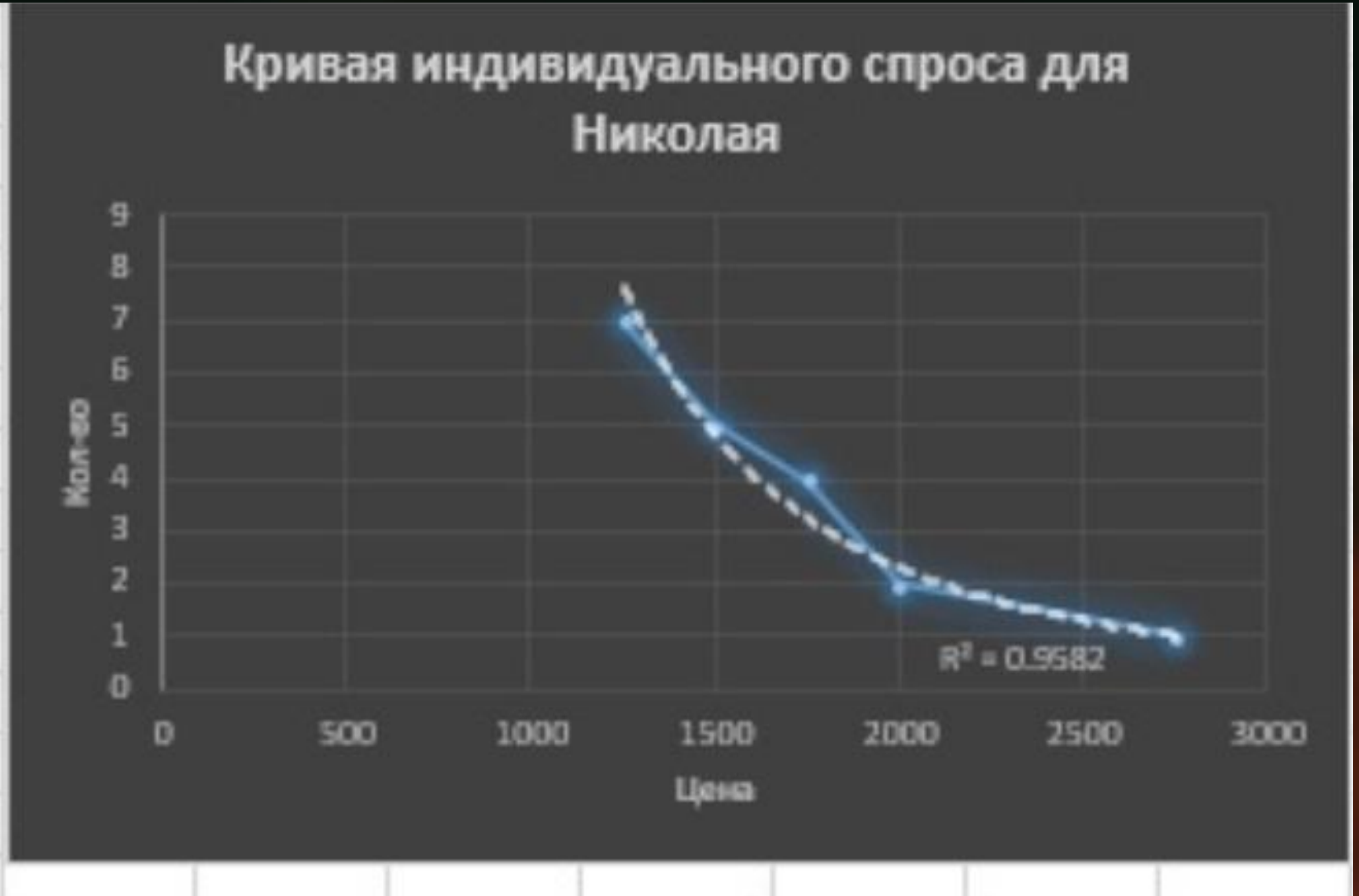
Кривая индивидуального спроса для Анастасии

Цена, руб.	Спрос, ед.
2750	3
2000	4
1750	7
1500	9
1250	10



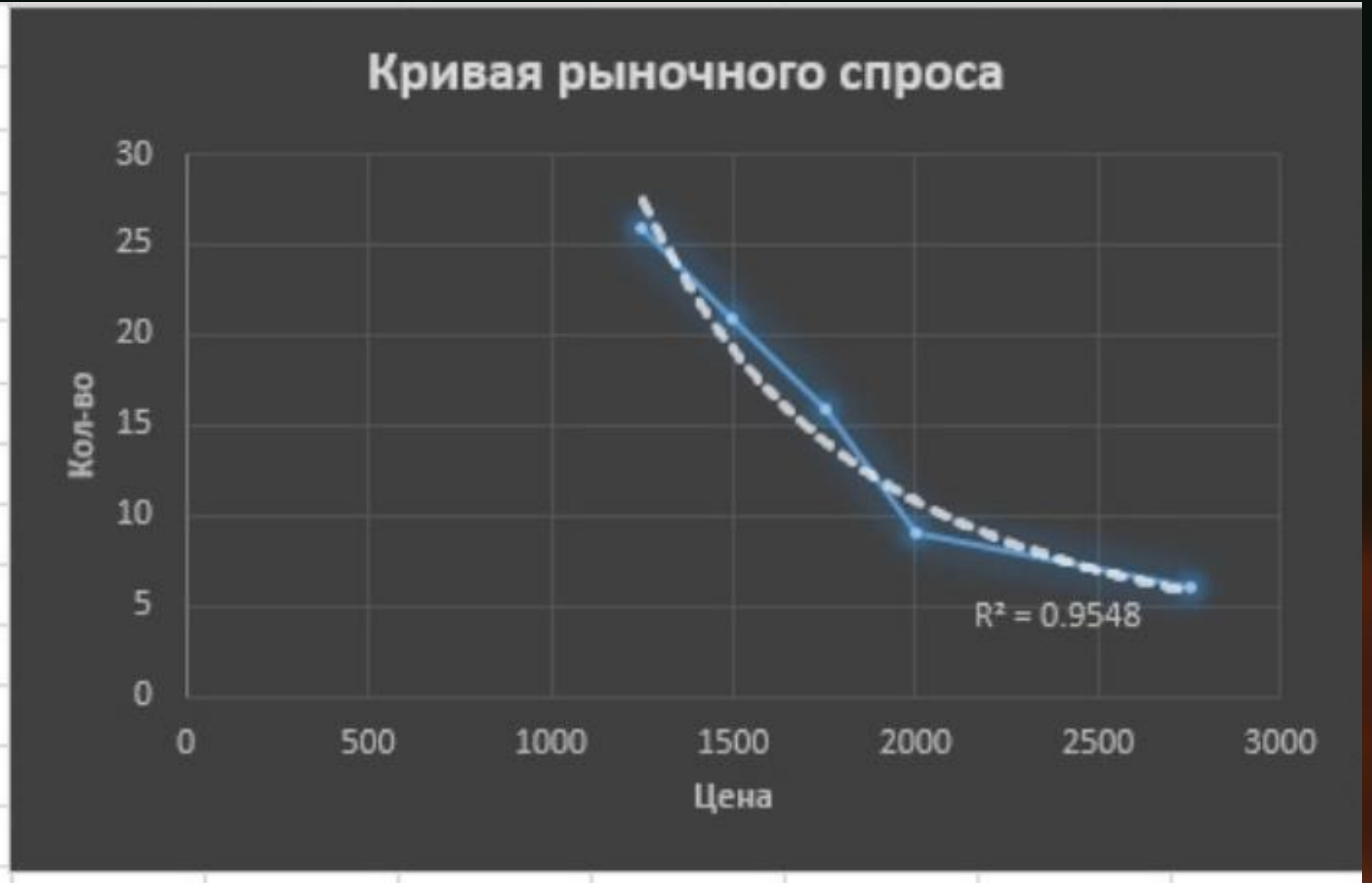
Кривая индивидуального спроса для Николая

Цена, руб.	Спрос, ед.
2750	1
2000	2
1750	4
1500	5
1250	7



Кривая рыночного спроса

Цена, руб.	Спрос, ед.
2750	6
2000	9
1750	16
1500	21
1250	26



Стратегический план развития организации

Номер	Мероприятия	Срок выполнения	Ответственный	Ожидаемый результат
1	Своевременное обеспечение финансами, оборудованием, персоналом	1 месяц	Отдел контроля, генеральный директор	Все ресурсы поступают своевременно План по обеспечению ресурсами
2	Оптимизация оргструктуры	В первые месяцы + по мере необходимости	Отдел контроля, генеральный директор	Выявленные проблемы в оргструктуре и способы их устранения План по проведению изменений в оргструктуре
3	Анализ эффективности рекламы компании, поиск их новых вариантов	Два раза в год	Отдел продвижения и маркетинга	Отчет по результатам анализа, включающий в себя рекомендации по улучшению эффективности и рекламы Новые варианты рекламы

Обоснование эффективности

Причина 1

Своевременное обеспечение финансами, оборудованием и квалифицированным персоналом положительно скажется на налаженности работы в компании.

Причина 2

Оптимизация оргструктуры положительно скажется на налаживании контактов между отделами; улучшении функционирования всех отделов; решению вопросов своевременно.

Причина 3

Анализ рекламы и поиск новых площадок размещения положительно скажется на развитии компании, ее узнаваемости и позиционировании ООО "Повезло" как бренда.

Стратегический план развития организации

4	Проведение семинаров для развития коммуникативных качеств сотрудников	Раз в год	Отдел контроля	Семинары проведены Анкетирование сотрудников
5	Анализ удовлетворенности клиентов	Ежеквартально	Отдел контроля	Отчет по результатам анализа, включающий в себя рекомендации по повышению степени удовлетворенности клиентов
6	Пиар, благотворительность	Ежеквартально	Отдел продвижения, отдел коммуникации с клиентами	Отчет о результатах благотворительности Новые клиенты компании в связи с масштабированием

Обоснование эффективности

Причина 4

Проведение семинаров для развития коммуникативных качеств сотрудников положительно скажется на общении с клиентами, качественной продаже услуг.

Причина 5

Анализ удовлетворенности клиентов поможет понять, в каких местах следует улучшаться и на что делать упор в новой продукции и в отношениях с потенциальным покупателем.

Причина 6

Пиар, благотворительность положительно скажутся на позиционировании и показании своей уникальности. Это позволил бренду распространяться во все слои населения, улучшая лояльность.

Стратегический план развития организации

7	Поиск более выгодных поставщиков/налаживание контакта с поставщиками	Раз в год	Финансово-экономический отдел	Отчет о поисках поставщиков, их условиях и решении сотрудничества.
8	Достижение максимальной зоны покрытия сети магазинов-одежды ООО "Повезло"	В течение всего периода жизненного цикла компании	Генеральный директор	Целевая аудитория - покупатели со средним уровнем дохода, что дает возможность сети проникать в разные города и населенные пункты. Наличие достаточных средств, обеспечивающих открытие не менее 2-х магазинов в год в регионах.

Обоснование эффективности

Причина 7

Поиск более выгодных поставщиков и налаживание контакта с поставщиками поможет выгоднее использовать вложенный бюджет и прибыль.

Причина 8

Достижение максимальной зоны действия магазинов приведет к увеличению количества потенциальных клиентов и прибыли, тк средний чек рассчитан на покупателей со средним уровнем дохода, что дает возможность проникать в небольшие города.



Спасибо за ВНИМАНИЕ

Безлепкина Анастасия
Анатольевна

Парамонов Николай Алексеевич

Басенко Илья Константинович