

Кейс – 1.

Запропонуйте ефективне рішення

Ситуація: світову економіку вразила фінансово-економічна криза. В країні перебування компанії бізнес-суб'єкти масово банкрутіли і закривалися, почалися масові звільнення працюючих, платоспроможній попит населення стрімко знижувався, обсяги продажу товарів скорочувалися.

Компанія: виробляла патрони для електричних лампочок, штепселі, розетки, електричні фари для велосипедів, праски, настільні лампи і інші електротовари для населення.

Проблема: продажі товарів компанії через торговельну мережу суттєво знизилися, накопичився нереалізований залишок і, відповідно, зросли витрати на його зберігання, доходи компанії скоротилися.

Фактичне рішення, прийняте компанією

Рішення: президент компанії виступив перед працівниками і заявив, що в умовах потужної кризи власники, керівники та персонал компанії мають стати «однією сім'єю, і головне саме це, а не бізнес». Він закликав працівників активно долучитися не тільки до процесів виробництва, а докласти максимум зусиль для реалізації продукції компанії. Жодного працівника не було звільнено, зарплати не скорочувалися. Натомість працівникам скоротили тривалість робочого дня і робочого тижня на виробництві, створивши умови для їх роботи у сфері реалізації.

Результат: запаси товарів були швидко розпродані, створилися нові ефективні канали збуту, було забезпечено фінансові можливості подальшого функціонування і потужного розвитку компанії, сформовано особливий «командний дух».

Інформація про подію і компанію: 1929 р., Японія, компанія Matsushita Electric (сьогодні носить назву Panasonic Corporation).