



# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕТИ «АКАДЕМКНИГА»

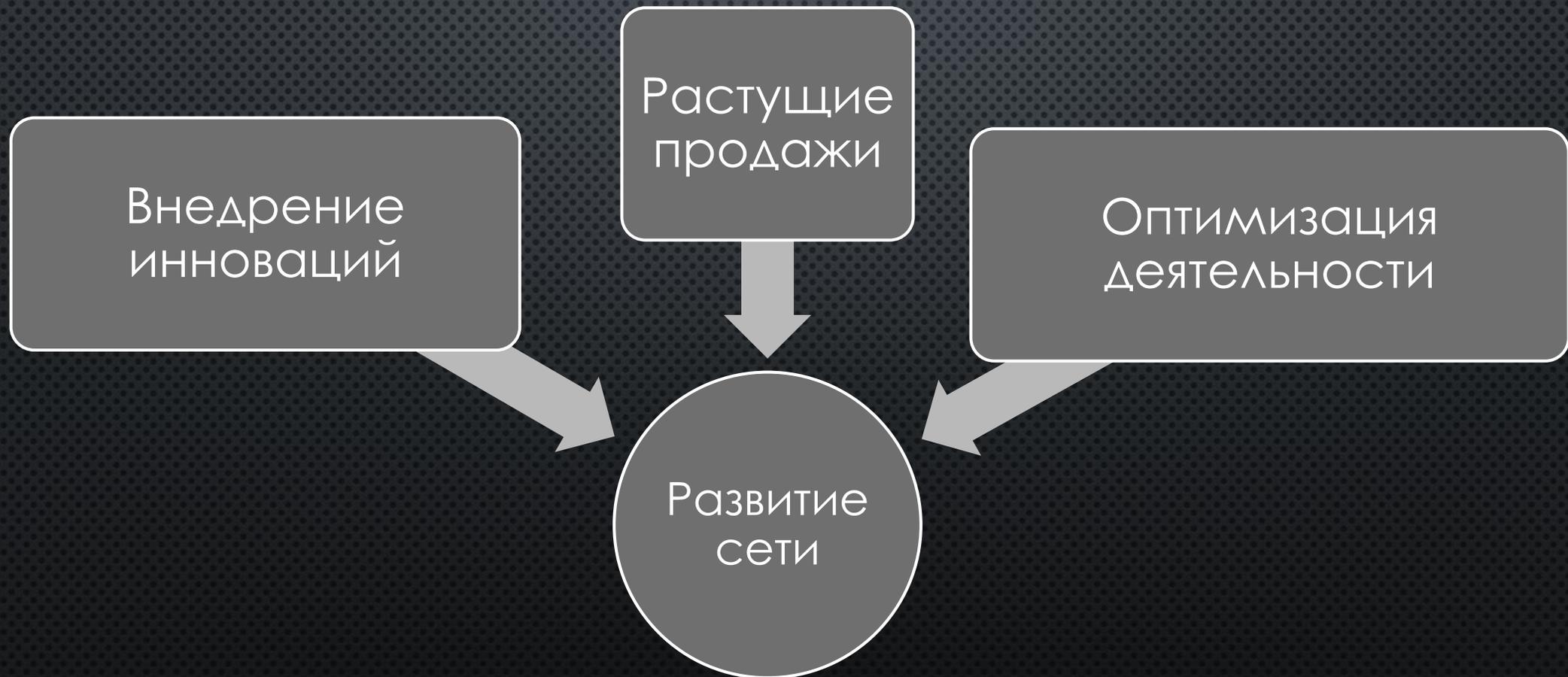
Группа 181-711

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В ПРИНТМЕДИАТЕХНОЛОГИЯХ.

# КОЛЛАБОРАЦИЯ И ПАРТНЕРСТВО = ТОЧКА РОСТА

- Коллаборация, как и любое партнерство, всегда является точкой роста для какой-либо компании. Главное — правильно подобрать компанию для сотрудничества, сделать его максимально прибыльными и эффективным для вас.

# ТРИ ОБЛАСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО РОСТА



# ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

- ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ И КЛЮЧЕВЫХ ТОЧЕК РОСТА.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ВСЕГДА ПОЛЕЗНО. ВАШ ПРОДУКТ СТАНЕТ ЯРЧЕ, УДОБНЕЕ И ИНТЕРЕСНЕЕ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ. ЕСЛИ ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ С ДРУГОЙ КОМПАНИЕЙ, ТО МОЖНО ДОБИТЬСЯ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА.

# РАСТУЩИЕ ПРОДАЖИ

- ПОИСК НОВЫХ КЛИЕНТОВ — СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕСС.  
СОТРУДНИЧЕСТВО РЕШАЕТ ЭТОТ ВОПРОС: КЛИЕНТЫ ВАШИХ ПАРТНЕРОВ АВТОМАТИЧЕСКИ СТАНОВЯТСЯ ВАШИМИ КЛИЕНТАМИ. ЗАМЕЬТЕ, БЕЗ ВЕСОМЫХ ЗАТРАТ КАК ФИЗИЧЕСКИХ, ТАК И ФИНАНСОВЫХ.

# ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- ЛЮБОЙ БИЗНЕС ВСЕГДА НУЖДАЕТСЯ В ОБНОВЛЕНИИ, ПОЭТОМУ КОЛЛАБОРАЦИЯ СТАНЕТ «ТОЛЧКОМ» К ВНЕДРЕНИЮ НОВЫХ ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ.

# ФАКТОРЫ ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ УСПЕШНОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ

- НЕГОТОВНОСТЬ КОМПАНИИ К СОТРУДНИЧЕСТВУ. ЕСЛИ ОБРЕСТИ ПАРТНЁРА ХОЧЕТ ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА, А НЕ ВСЯ КОМАНДА, ТО ТАКОЙ ПРОЕКТ ОБРЕЧЕН. ВСЕГДА НУЖНО ПОМНИТЬ, ДЛЯ ЧЕГО КОМПАНИИ ЭТО НУЖНО. ПРИБЫЛЬ — ВОТ ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ЛЮБОГО БИЗНЕСА. КОЛЛАБОРАЦИЯ- ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ, НО НЕ САМА ЦЕЛЬ.
- НЕВЕРНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН НЕУДАЧНОГО ПАРТНЁРСТВА.

# ОСНОВНЫЕ РЫЧАГИ

Дух единства

T-образный менеджмент

Эффективные сети

# ДУХ ЕДИНСТВА

- Дух единства — единство всей команды, видение своей роли в коллективе — это верные шаги на пути к успеху. Только сплоченный и увлеченный коллектив добьётся поставленной цели. Большое значение имеет правильная установка от руководства компании, четкое распределение ролей в коллективе. Не менее важна и личная ответственность за общее дело. Сотрудник должен понять одно — результат его личной работы скажется на результате всего коллектива или компании в целом

# T-ОБРАЗНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- T-ОБРАЗНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: КАЖДЫЙ СОТРУДНИК ДОЛЖЕН СТРЕМИТЬСЯ К РАЗВИТИЮ. РАЗВИТИЕ МОЖЕТ БЫТЬ КАК ВЕРТИКАЛЬНЫМ, ТАК И ГОРИЗОНТАЛЬНЫМ. ТОЛЬКО ПРИ КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ УДАСТСЯ ПРЕОДОЛЕТЬ ВСЕ БАРЬЕРЫ, МЕШАЮЩИЕ УСПЕШНОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ. ДЛЯ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ К РАЗВИТИЮ В ДВУХ ПЛОСКОСТЯХ НЕОБХОДИМА ДВОЙНАЯ СИСТЕМА ПОощРЕНИЯ — МОТИВАЦИЯ ПРИ ЛИЧНЫХ ЗАСЛУГАХ И ПРИ ДОСТИЖЕНИИ ОБЩЕГО РЕЗУЛЬТАТА КОМАНДЫ.

# ЭФФЕКТИВНЫЕ СЕТИ

- ЭФФЕКТИВНЫЕ СЕТИ: ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ, СВЯЗИ, ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВСЕГДА ПОЛЕЗНЫ. ОБЩАЯСЬ, ЛЮДИ ОБМЕНИВАЮТСЯ ОПЫТОМ, УСПЕШНЫМИ ПРОЕКТАМИ И ПОЛЕЗНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ. ВСЕ ЭТО В СОВОКУПНОСТИ МОЖЕТ ДАТЬ ВЫГОДУ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ КОМАНДНОГО ЗАДАНИЯ.

# КАЧЕСТВО=КОЛИЧЕСТВО?

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТОРГОВОЙ СЕТИ

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
с учетом территориальных сегментов целевого рынка возможно размещение товара с изменением пространства;	создают стандартное, усредненное предложение на рынке для покупателей, что фактически при большом объеме предложения является фактором ограничения свободы выбора
в соответствии с потребительскими предпочтениями возможно изменение ассортимента товаров и формирование привлекательного ассортимента по конкурентоспособным ценам;	Магазин требует большого штата сотрудников
размеры сетей позволяют им закупать большие партии товаров, получая при этом максимальные скидки и экономя на транспортных расходах	Финансовые проблемы
централизация и высокий уровень управления всей коммерческой деятельностью за счет привлечения квалифицированных специалистов позволяют избежать многих недостатков, характерных для отдельного магазина	Оптимизация многих процессов
снижение затрат на единицу товара за счет экономии на издержках по стимулированию сбыта, закупая рекламу, выгодную для своих магазинов, и относя расходы на большое количество товар	Сложность уделения внимания всем магазинам
способность объединить функции оптовой и розничной торговли;	

