



SHOWROOM
LIME

Увеличение прибыли в следствии привлечения клиентов в Showroom до 4000-5000 человек в месяц за 10 месяцев



SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">• Широкий выбор продукции• Группа потребителей• Заказ товара online• Ежедневные акции	<ul style="list-style-type: none">• Географическое положение• Качество товара не всегда соответствует заявленной марке
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• Не снижающийся спрос на товары showroom• Уровень цен на рынке	<ul style="list-style-type: none">• Высокая конкуренция• Колебание курса валют• Переход потребителей в другой сегмент

```
graph TD; A[Директор] --> B[Администратор]; B --> C[Продавец];
```

Директор

Администратор

Продавец