

**Примеры постановки цели
реализации целеполагания в
компаниях, производящих
газировку и соки**



Выполнили студенты
Факультета менеджмента
Казань



Пример конкретной цели компании «Кока-кола»

**Использование 25%
вторично
переработанного
материала в
полимерной
упаковке на
территории
Великобритании к
2012 году**



Что оказалось необходимо для достижения поставленной цели

Создание
совместного
предприятия с
фирмой Eco
Plastics

Инвестирование
стоимостью 5
млн. фунтов



Открытие
нового
производства
ПЭТ-гранул



«PepsiCo»

Снижение уровня сахара в напитках и соли в чипсах

расширение портфеля продуктов за счет здоровых продуктов типа соков или каш

Развитие Экологических программ

к 2015 году компания хочет стать крупнейшим в России производителем продуктов питания

Покупка «Лебедянский»



ЛЕБЕДЯНСКИЙ



Компания «Мултон»

Цель сформулированная в 2008 году: получить более 17% доли на Российском рынке



2002 год – выпуск новой продукции: Соки Rich

Цель достигнутая в 2008 году: попасть в список «50 лучших российских брендов всех категорий», по версии журнала Forbes

«Нидан Соки»



«Моя семья»
2001 год



Достичь 12
% доли
рынка

13 %

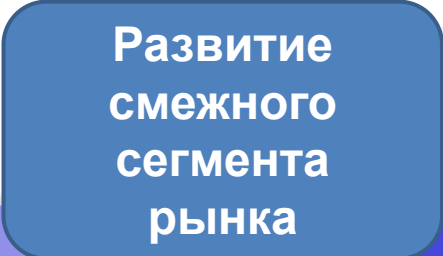


Создание
нового
бренда



Повысить
узнаваемость
нового бренда к
2007 году

Свыше 12
млрд. рублей
за 2010 год



Развитие
смежного
сегмента
рынка



«АРХЫЗ»

Производство
собственной
колы

Основные цели:

Выход на рынок
Японии и Кореи и
завоевание 1,5%
рынка к 2012 году

Достичь доли рынка
минимум в 8,5% к 2010 году
И 12% к 2012 году

Достичь
1,5% доли
рынка за
счёт бренда
«Вера»



Факторы, влияющие на выбор газированных напитков



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

