

Стадия «Ухаживание»

- «Разведка ситуации на рынке»
 - Поиск аналогичных магазинов, специализирующихся на продаже развесного чая в России (поездка в Москву)
- Как организованы аналогичные предприятия?
 - Посещение около 50 аналогичных магазинов в Германии, Франции и Австрии
ознакомление с основными принципами нового дела

Стадия «Ухаживание»

- Создание концепции бизнеса
 - Качество
 - Особая атмосфера
 - Особый подход к обслуживанию
- Финансовые расчеты

Стадия «Младенчество»

- Возникновение сложностей, требующих принятия быстрых решений от основателей, которые принимают решения самостоятельно без создания специальных систем, процедур и правил:
 - поиск подходящего помещения под первый магазин
 - поиск поставщиков чая
- Необходимость постоянного «подкармливания» и заботы:
 - вливание финансовых ресурсов
 - высокая степень заинтересованности со стороны собственников

Стадия «Давай-давай»

- Большой объем проектов связанной диверсификации (практически все направления кажутся приоритетными или же это говорит об отсутствии приоритетов?):
 - Продажа кофе
 - Продажа фасованного чая в супермаркеты и розничные сети
 - Охват сегментов оптовой торговли и HoReCa
 - Развитие франчайзинговой сети
 - Открытие собственного производства ароматизированного чая
 - В перспективе: создание сети кафе, совмещенных с магазинами по продаже развесного чая

Стадия «Давай-давай»

- Особенности организационной культуры: частые горизонтальные перемещения сотрудников с должности на должность или же одновременное горизонтальное перемещение сразу нескольких сотрудников — люди назначаются на должности не на основе их компетентности, а исходя из того, что необходимо компании

Стадия «Давай-давай»

- Компания «хватается» за открывающиеся возможности:
 - Неожиданное предложение об открытии магазина «Унция» в Новосибирске → развитие франчайзинговой сети
 - Предложение от сети магазинов «Глобус Гурме» → развитие направления фасованного чая
 - Нарушение обязательств поставщиком ароматизированного чая → открытие собственного производства

