

# 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

# Стадия «Давай-давай»

- Необходимость развития административных систем и внедрения элементов регулярного менеджмента:

- у компании есть определенный опыт
- собственник чему-то научился

→ много талантливых людей, готовых развиваться дальше

желание найти какой-то особенный формат.

НО: переход к новому формату окажется

невозможным, т.к. необходимо «эмоциональное

перерождение», собственники не могут держать все

управление в своих руках

угроза попадания в

ловушку собственника