

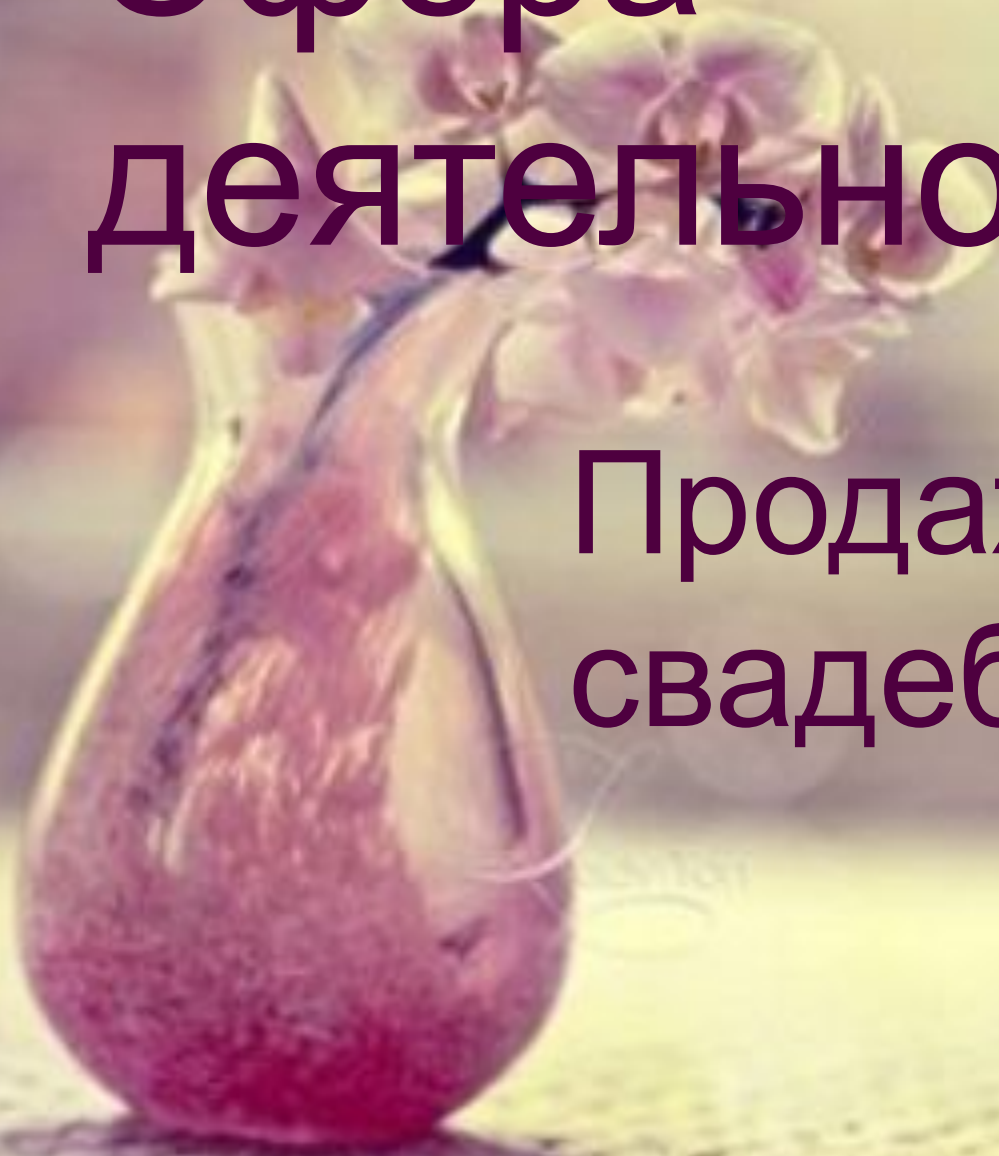
La'Fleur



Воплоти мечты в
реальность...

Сфера деятельности

Продажа и доставка
свадебных платьев



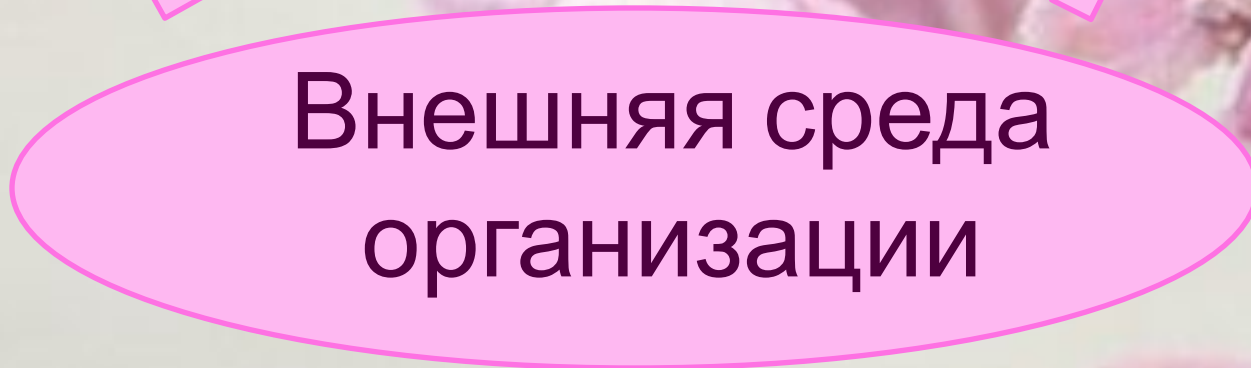
Технологическая

Ресурсная

Внешняя среда
организации

Экономическая

Социальная



Экономическая среда

Потребители

(Наши модели рассчитаны в основном на молодую аудиторию потребителей)

Поставщики

(Мы закупаем платья у известных дизайнеров и фирм-производителей)

Цены

(Рассчитаны на широкий круг потребителей; от 10000 до 50000 руб.)

Конкуренты

ы

(Конкуренция очень сильна)

Ресурсная

среда
Место расположения
(город Омск)

Рабочая сила

(достаточно большая в
регионе)

Инфраструктура (не
возникает проблем
аренды помещений,
большое количество
ЗАГСов и т.д.)

Технологическая среда

Реклама (большое
количество возможностей
размещения рекламы)

**Закупка товаров у фирм
производителя**

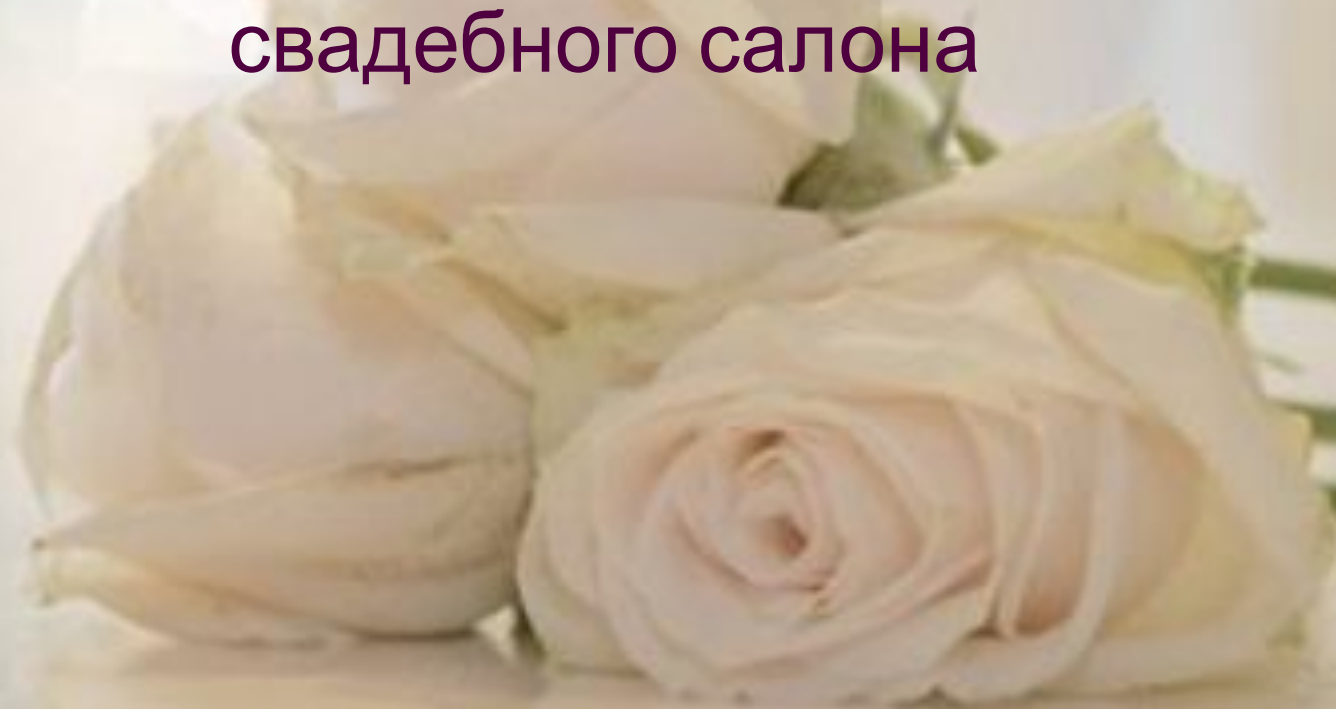
Продажа товара

(широкий
потребительский спрос)

Социальная

Традиции и культура окружающего общества влияют на работу нашего свадебного салона

среда



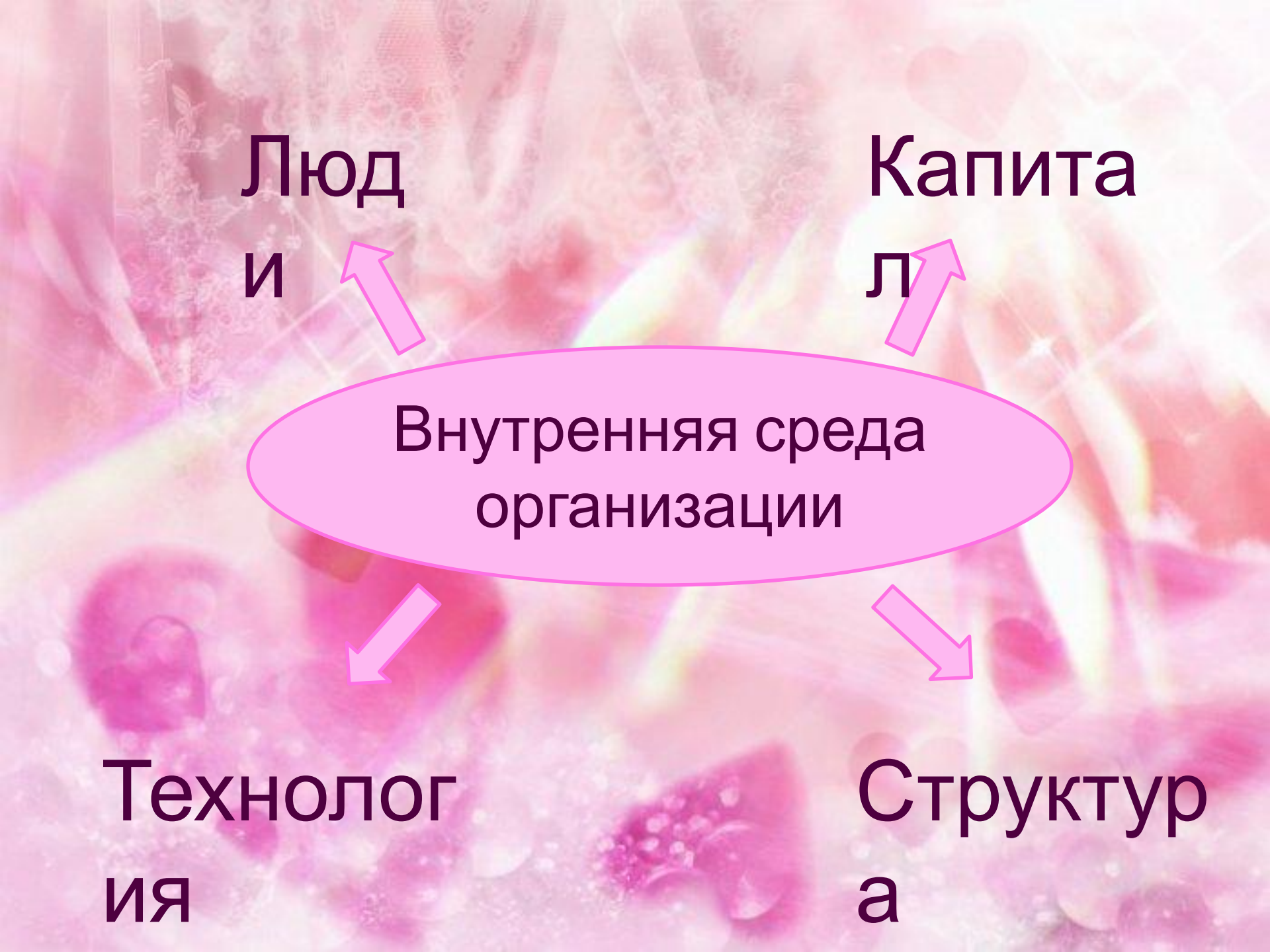
Люди

Капитал

Внутренняя среда
организации

Технология

Структура



Люди

Рабочий персонал
(продавцы-консультанты, кассир, уборщица, курьер, менеджер, охранники, бухгалтер, администратор, грузчик. Количество

Структура

человек в организации
Менеджер, бухгалтерия,
(6 человек)
охрана, рабочий персонал

Капитал

Начальный капитал (ссуда в банке)

Технология

Реклама (большое количество возможностей размещения рекламы)
Закупка товаров у фирм производителя
Продажа товара (широкий потребительский спрос)

Организационная культура

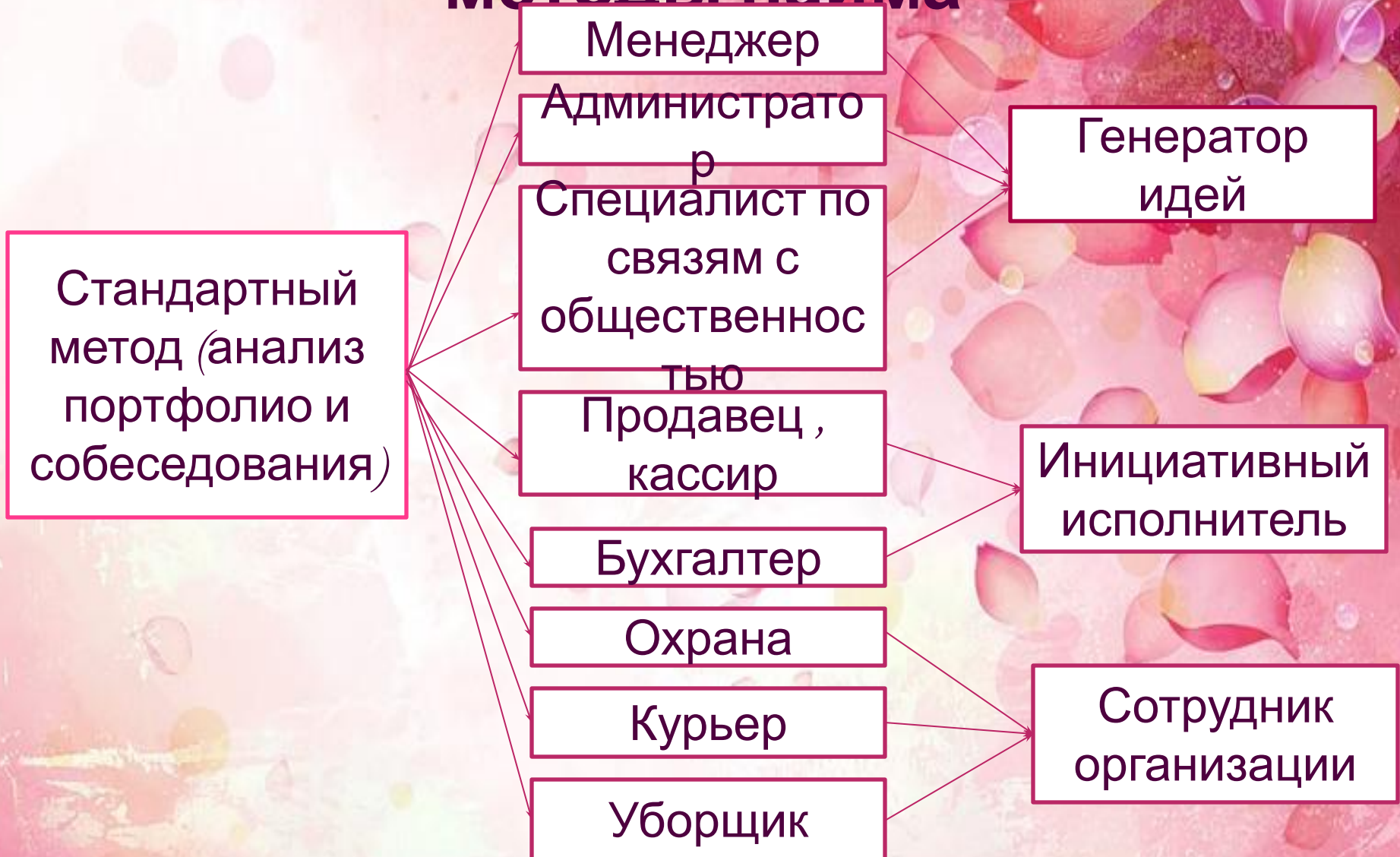
МИССИЯ – незабываемый образ, дать возможность невесте почувствовать себя единственной и неповторимой.

Базовая цель – подобрать уникальное подходящее именно вам свадебное платье.

КОДЕКС ПОВЕДЕНИЯ – согласно установленному регламенту организации.

1. Соблюдать дресс-код
2. Находить индивидуальный подход к покупателю
3. Соблюдать дружелюбную, приветливую, располагающую атмосферу

Должности, роли в организации и методы найма



Вопросы для собеседования

1. Имеется ли у вас опыт работы
2. Где вы до этого работали
3. Был ли у вас опыт работы в свадебном салоне
4. Рассчитываете ли вы на карьерный рост
5. Какую заработную плату вы бы хотели получить



Метод управления

КОЛЛЕКТИВОМ

Социально-психологический - направлен
прямо или косвенно на поощрение
инициативности работника.

Этот метод наиболее эффективен для нашей
организации, т.к. он стимулирует работников
на более высокую производительность
труда.

Мотивация

Система мер направленных на побуждения сотрудников

1. Карьерный рост работе
2. Помощь рабочим в достижении своих индивидуальных целей
3. Ведение политики открытых дверей
4. Дружелюбная атмосфера

Стимулирование

-дополнительные меры направленные на улучшение работы и выполнение дополнительных функций.

1. Выплата премий,
2. Назначение отгулов (отпускных).
3. Предоставление скидок сотрудникам салона
4. Похвала и нематериальное поощрение

Конфликты

Причины :

- 1) распределение ресурсов
- 2) взаимозависимость задач
- 3) различие в целях
- 4) различия в способах достижения цели
- 5) различия психологических особенностей.

Решение:

- 1) Выговор
- 2) Штрафы, лишение премий
- 3) Увольнение

Управленческие решения

Чаще всего в нашей организации будет применяться, такие виды управленческих решений как :

1. Решения принимаются единолично
2. Планово и экстремально
3. Среднесрочное
4. Рациональное

SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны

- 1.Высокое качество предлагаемого товара
- 2.Большой ассортимент
- 3.Частое обновление коллекций

Возможности

- 1.Возможность составить сильную конкуренцию
- 2.Расширение компании на мировом уровне

Слабые стороны

- 1.Молодая организация (малоизвестная потребителю)
- 2.Малая спонсорская поддержка
- 3.Часть выручки уходит на погашение ссуды

Риски

- 1.Большая конкуренция
- 2.Неокупаемость продукции
- 3.Риск банкротства

Состав бригады:

Зинченко

Екатерина

Зинченко Елена

Мовчан Наталья

Филипенко Ольга

