

«Чайный пьаница»



Выполнили студенты
4-го курса группа ДС 06

Ананьева, Ермакова, Замелюк, Лашманова

Компания «Чайный пьяница»

специализируется на поставках чая из Китая и Индии и чайной посуды из Китая. Надежные партнеры, тщательный отбор образцов и оперативная доставка, дают нам возможность всегда иметь хороший свежий сезонный чай.



Сотрудничество

работает не только с крупными компаниями и заводами Китая, Индии, Непала но и с небольшими предприятиями, имеющими собственные плантации.

- ✓ Одно из важнейших преимуществ таких предприятий – это способность выращивать редкие, эксклюзивные сорта чая.

Компании Китая:

- ❖ Beijing Winlo
- ❖ Китайская чайная компания Минжень, ЗАО
- ❖ Seven Caps

Индия:

- Tea Board of India
- Indian Tea Industry

Непал:

- ✓ Ilam Valley Tea
- ✓ List of Tea companies in Nepal



Партнёры



aitea.ru

7emena.ru

с е м е н а экзотики,
семена под З а К а З,
р о с т к и и растения,
кофе, стручки в а н и л и
и др.



Мы готовы предложить Вам большую коллекцию элитного китайского чая и чайной посуды из Китая.

Наш чай, кофе и чайная посуда представлены в сети магазинов

- ✓ «Алые паруса»,
- ✓ «Матрица»,
- ✓ «Гудвин»,
- ✓ «Негоциант» и целом ряде специализированных магазинов Москвы и Московской области.



Виды чая предлагаемые магазином

- Пу Эр
- Красный чай
- Улун
- Белый/желтый чай
- Зеленый чай
- Жасминовый чай
- Нечайный чай
- Чайное ассорти

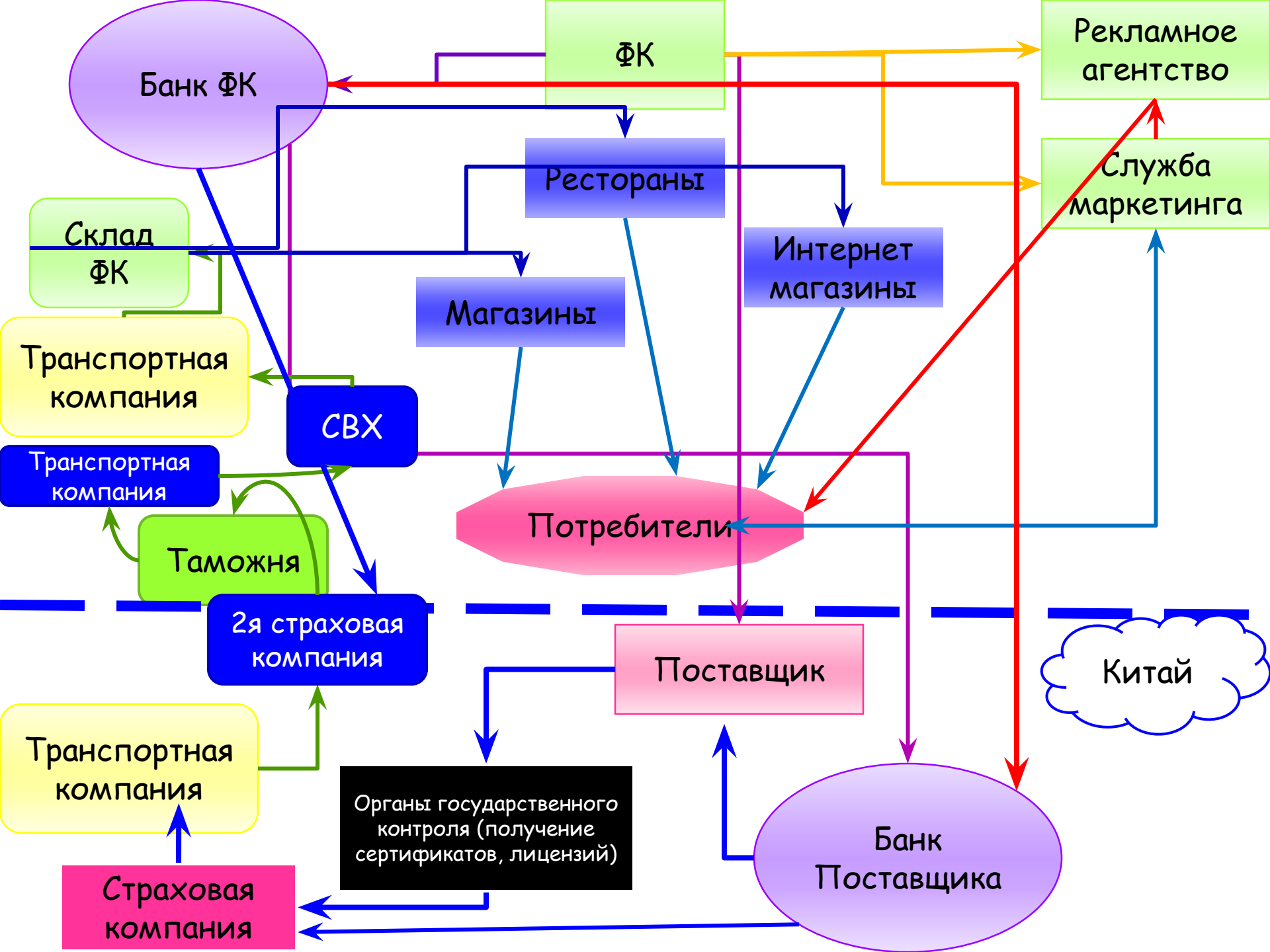
Для чайной церемонии:

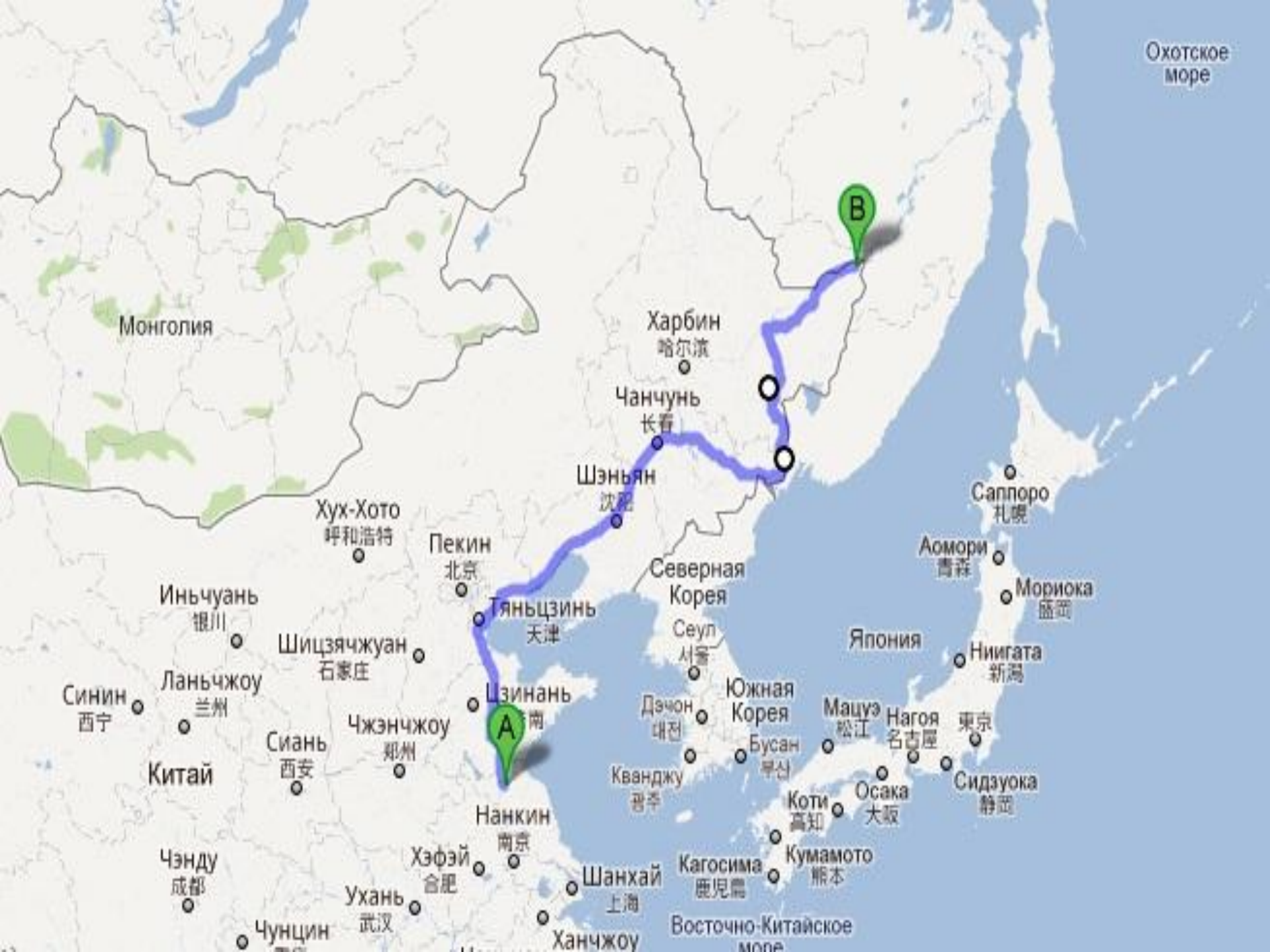
- Чайная утварь
- Статуэтки

Прочее:

- Изделия из бамбука
- Аксессуары







Охотское море

Монголия

Харбин
哈尔滨

Чанчунь
长春

Шэньян
沈阳

Пекин
北京

Тяньцзинь
天津

Хух-Хото
呼和浩特

Иньчуань
银川

Шицзячжуан
石家庄

Ланьчжоу
兰州

Синин
西宁

Сиань
西安

Чжэнчжоу
郑州

Китай

Чэнду
成都

Чунцин

Ухань
武汉

Хэфэй
合肥

Нанкин
南京

Шанхай
上海

Кванджу
광주

Дэчон
대전

Сеул
서울

Северная
Корея

Южная
Корея

Бусан
부산

Мацуэ
松江

Коти
高知

Кумамото
熊本

Осака
大阪

Нагоя
名古屋

Сидзуока
静岡

Токио
東京

Япония

Ниигата
新潟

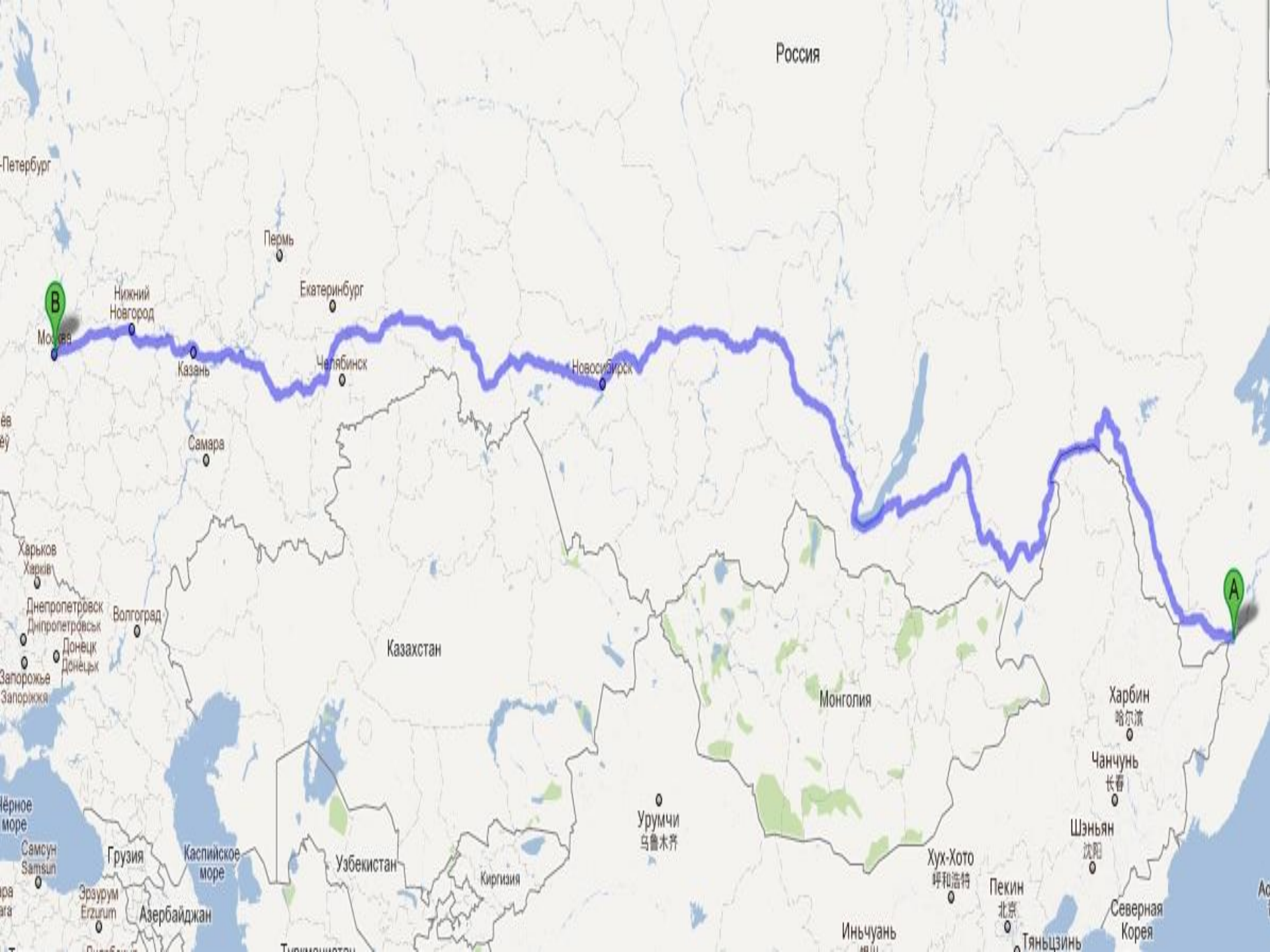
Мориока
盛岡

Аомори
青森

Саппоро
札幌

Кагосима
鹿児島

Восточно-Китайское море



Россия

Петербург

Пермь

Екатеринбург

Нижний Новгород

Москва

Казань

Челябинск

Новосибирск

Самара

Харьков

Харків

Днепропетровск

Дніпропетровськ

Донецк

Донецьк

Запорожье

Запоріжжя

Самсун

Samsun

Эрзурум

Erzurum

Азербайджан

Azərbaycan

Черное море

Чорне море

Грузия

გერგია

Каспийское море

Каспійське море

Узбекистан

Киргизия

Казахстан

Монголия

Урумчи

烏魯木齊

Хух-Хото

呼和浩特

Пекин

北京

Тяньцзинь

天津

Харбин

哈爾濱

Чанчунь

長春

Шэньян

沈陽

Северная Корея

北韓

Алтай

Altay

- Циндао - Хабаровск (ж/д)
- Хабаровск - Москва (ж/д)

✓ Условия контракта:

СІР (перевозка и страхования оплачены до границы)



Функциональная подсистема

✓ Фокусная компания

- Распределение продукции
- Взаимодействие со службой маркетинга и рекламным агентством
- Декларирование
- Информационно обеспечение
- Маркетинг

✓ Поставщик сырья

- Осуществление предпринимательской деятельности
- Поставка сырья заказчику

✓ Страховая компания

Страховая компания Китая:

- Страхование перевозки груза до границы

Страховая компания РФ:

- Страхование погрузки/разгрузки, перевозка по территории России

✓ Транспортная компания

Транспортная компания Китая:

- Перевозка груза до границы

Транспортные компании РФ:

Обеспечивающий комплекс

✓ Рекламное агентство

Размещение рекламы (интернет,
баннеры, журналы)



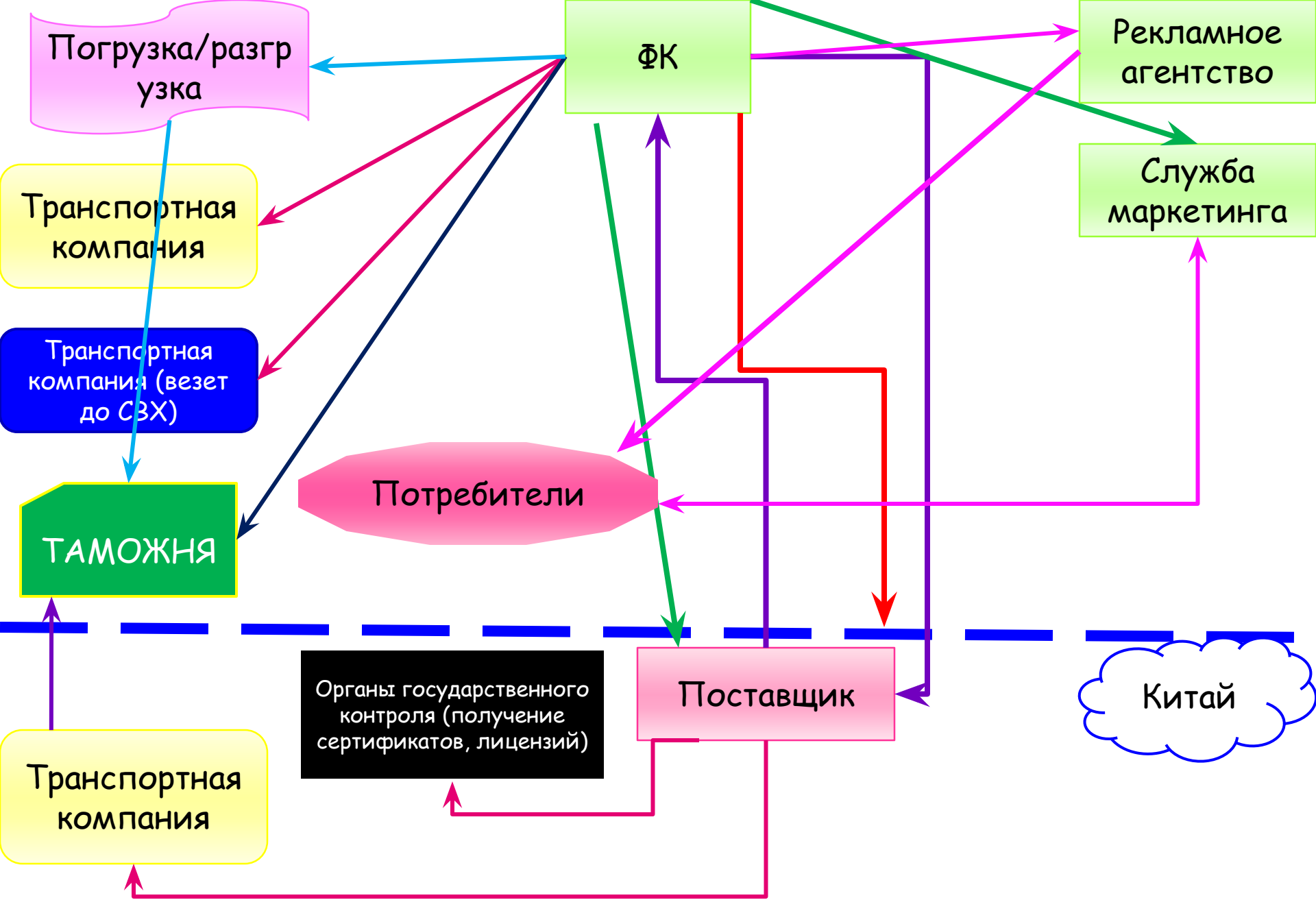
Институциональная подсистема

- ✓ Таможня
 - Взимание таможенных платежей
 - Контроль
- ✓ Органы государственного контроля
 - Выдача сертификатов/лицензий



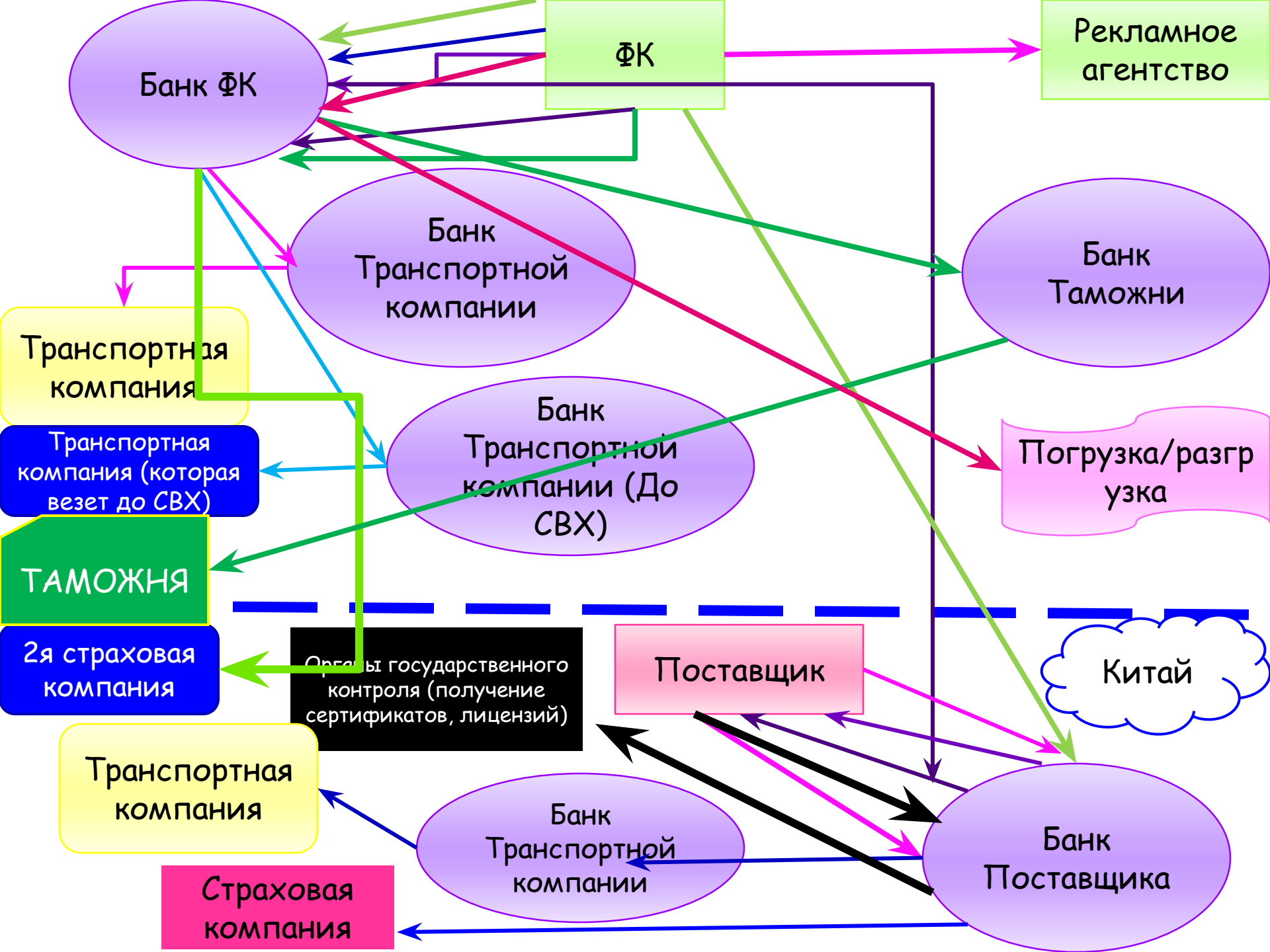
Информационные потоки





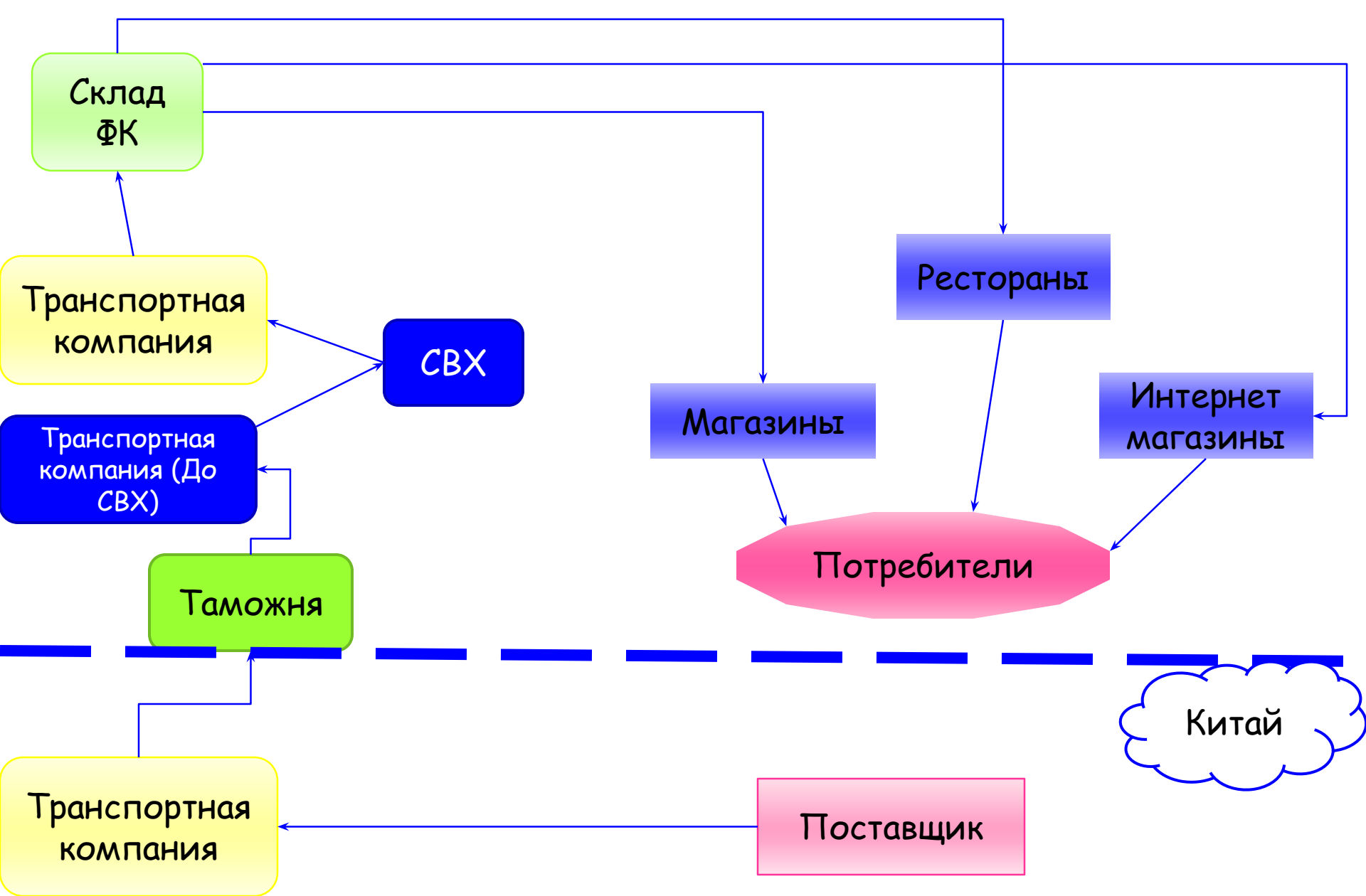
Финансовые потоки



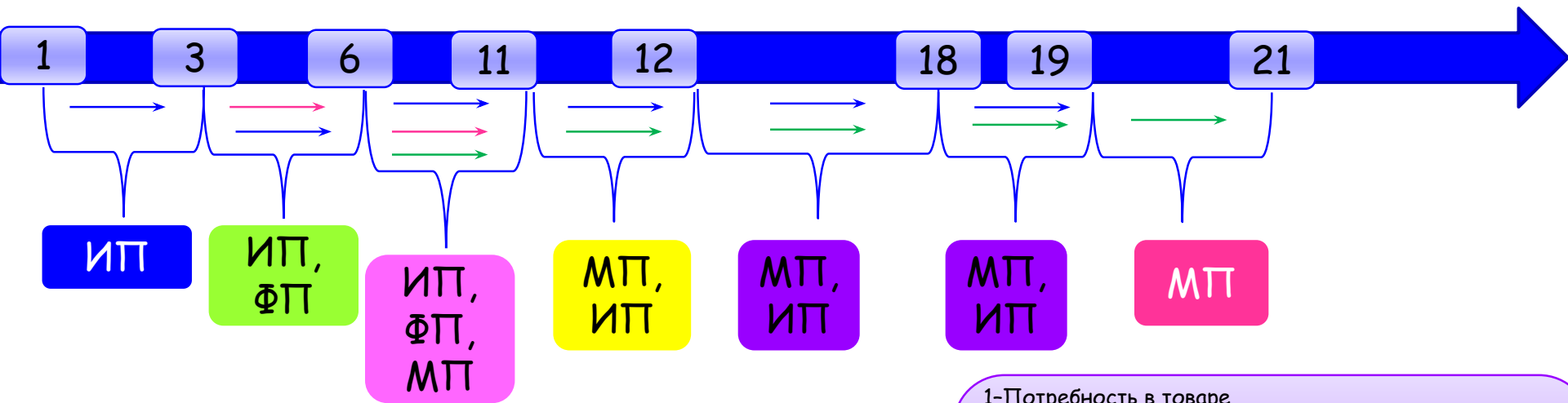
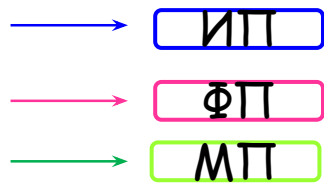


Материальные потоки





ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦИКЛ



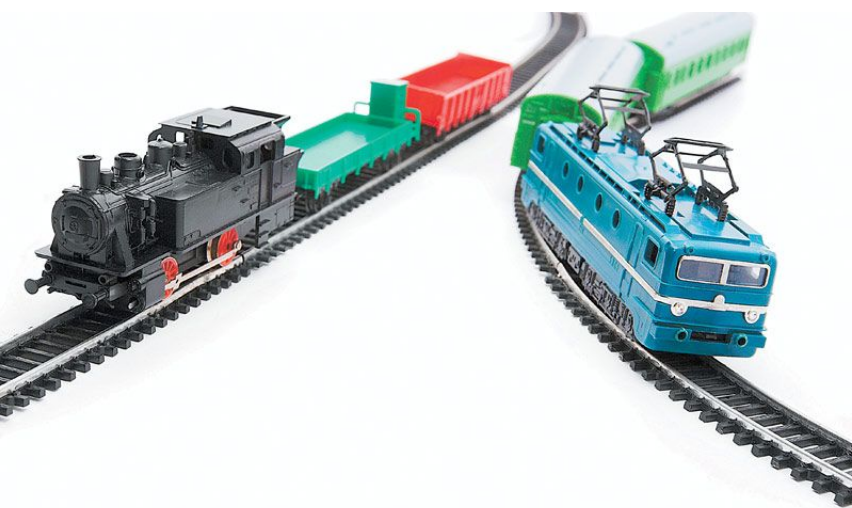
- 1-Потребность в товаре
- 3-Заявка поставщику
- 6-Выставление счета об отгрузке товара/оплата счета
- 11-Прибытие груза на таможенно/оплата погрузки-разгрузки, транспортных компаний и страховки; Декларирование и оплата таможенных платежей
- 12-Убытие с таможни (СВХ)
- 18-Приход товара на склад, оприходование (приёмка товара)
- 19- Фасовка товара и подготовка к продаже
- 21-Начало продаж

- расстояние между Хабаровск и Циндао составляет 2 632 километров .

Время в пути приблизительно составляет 2 дн.

- расстояние между Хабаровск и Москва составляет 8802 километров .

Время в пути приблизительно составляет 6 дн.



SWOT анализ

	Способствующие факторы	Препятствующие факторы
Внутренние факторы	 сильные стороны	 слабые стороны
Внешние факторы	 ВОЗМОЖНОСТИ	 угрозы

Факторы оценки внутренней среды

1. Организационные

- организационная структура; 4
- гибкость системы управления; 3
- формы контроля, их наличие или отсутствие; 2
- наличие взаимодействия между подразделениями; и информационная взаимосвязь между подразделениями; 5
- информационная взаимосвязь подразделений. 5

2. Производственные

- производственная мощность; 2
- качество оборудования; 4
- качество товара или услуги; 5
- ноу-хау; 1
- себестоимость. 3

3. Маркетинговые

- известность марки; 3
- полнота ассортимента; 5
- позиции по распределению; 3
- сервис для клиентов; 4
- квалификация персонала; 4

4. Финансовые

Метод 5 единиц (пятерок)

Факторы оценки внешней среды

1. Факторы спроса

- потенциал рынка;
- динамика или темпы роста/сокращения рынка;
- структура спроса (скорость проникновения и приверженности);
- доля организации.

- количество значимых конкурентов;
- сила марок конкурентов;
- наличие прямых заменителей;
- наличие косвенных заменителей;
- степень ценового давления;
- технологическое развитие.

3. Факторы сбыта

- количество посредников.

4. Распределение ресурсов

Возможности

- Продажа различного чая и аксессуаров к чаепитию;
- Доставка товара;
- Скидочная система / проведение акций;
- Обширный и стабильный список постоянных клиентов
- Реализация различных инструментов продвижения продукта
- Сотрудничество с ресторанами, магазинами и профильными магазинами;

Угрозы

- система налогообложения;
- высокая степень конкуренции со стороны крупных предприятий;
- вход России в ВТО;
- платежеспособность организации ограничена;
- емкость рынка ограничена.

Сильные стороны

- Современные высокиетехнологии;
- Гибкие конкурентоспособные тарифы;
- Высокое качество услуг;
- Молодой квалифицированный персонал;
- Резерв квалифицированного персонала

Слабые стороны

- Существенная зависимость от рынка потребителей;
- Недостаточная рекламная политика предприятия;
- Малое время работы на рынке

Поставщик

- Несоблюдение условий контракта

Риск: Непридоставление товара \ Товар ненадлежащего качества

Решение: сотрудничество с проверенными поставщиками

Таможня

- Задержка сроков таможенного оформления

Риск: Увеличение времени поставки товара

Решение: Использование предварительного декларирования

Магазины, Рестораны, собственный интернет магазин

- Изменение потребности, снижение спроса на товар

Риск: Убытки, порча товара.

Решение: постоянный мониторинг потребительского рынка

Группа процессов	Основные возможности роста эффективности
Планирование	<ul style="list-style-type: none">✓ Сокращение цикла процессов планирования✓ Повышение качества прогнозирования и планирования в разрезе продуктов, SKU, регионов
Закупки	<ul style="list-style-type: none">✓ Сокращение цикла закупок✓ Снижение стоимости процессов закупок✓ Оптимизация запасов сырья
Производство	<ul style="list-style-type: none">✓ Сокращение производственного цикла✓ Оптимизация запасов готовой продукции✓ Сокращение объемов испорченной продукции
Поставки	<ul style="list-style-type: none">✓ Сокращение времени выполнения заказов✓ Сокращение стоимости доставки✓ Снижение объема возвратов