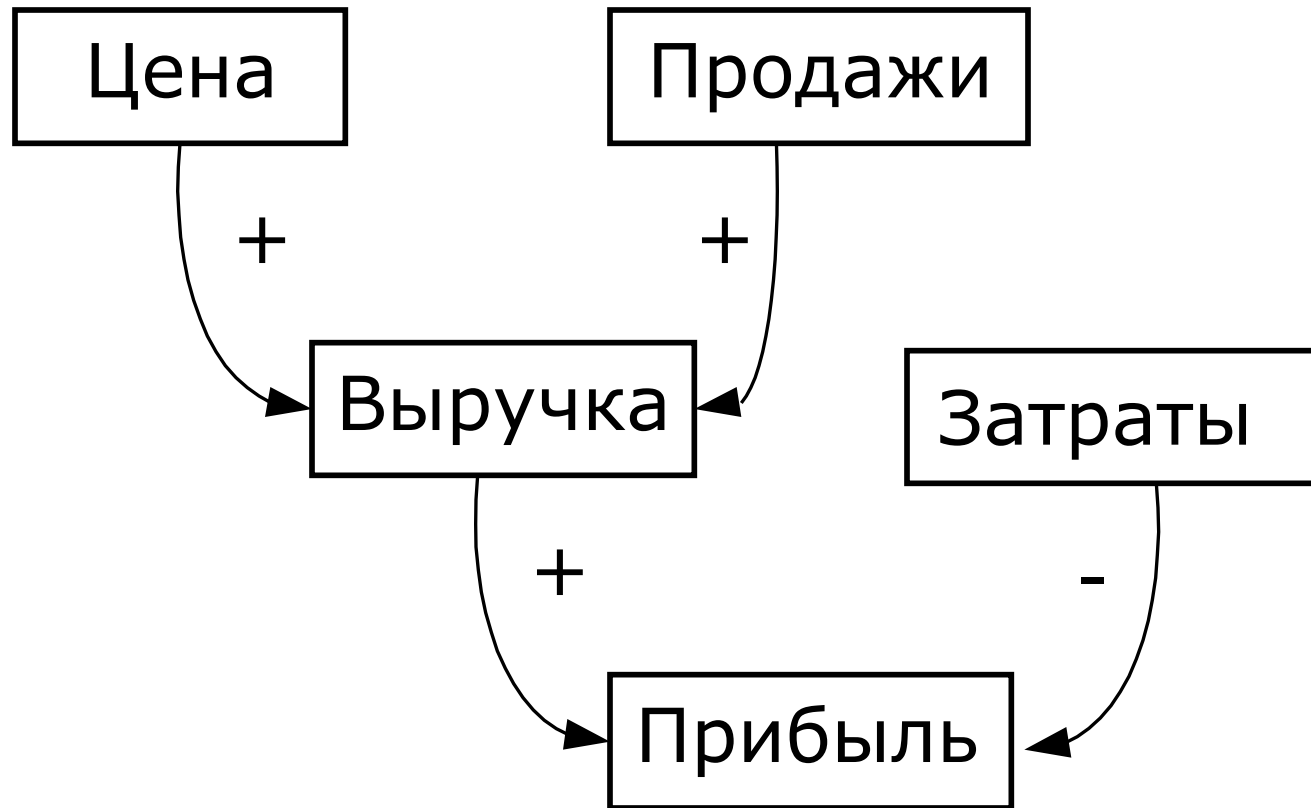
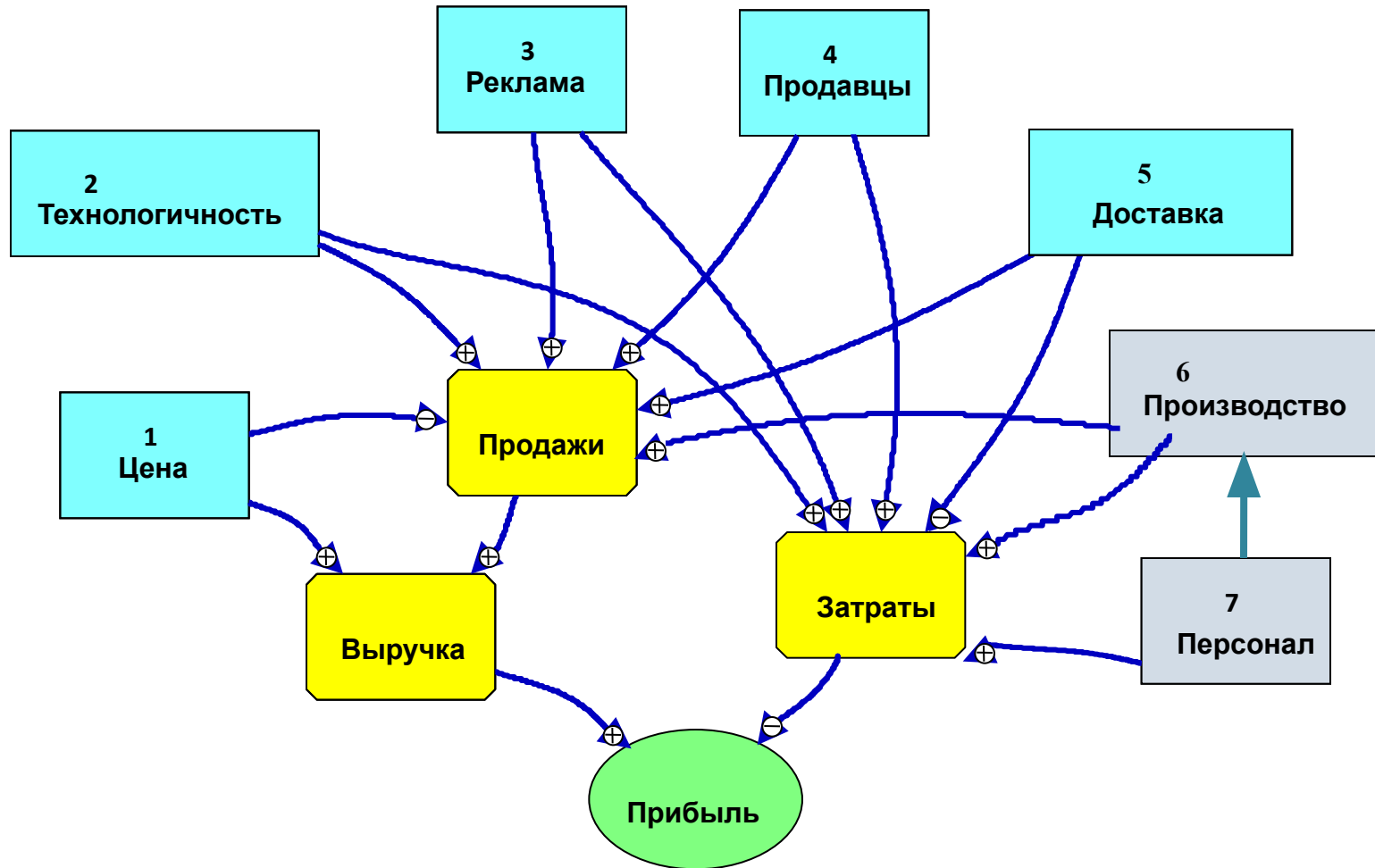


**ФОРМИРОВАНИЕ  
ПРИБЫЛИ,  
ОПТИМИЗАЦИЯ  
РАСХОДОВ**

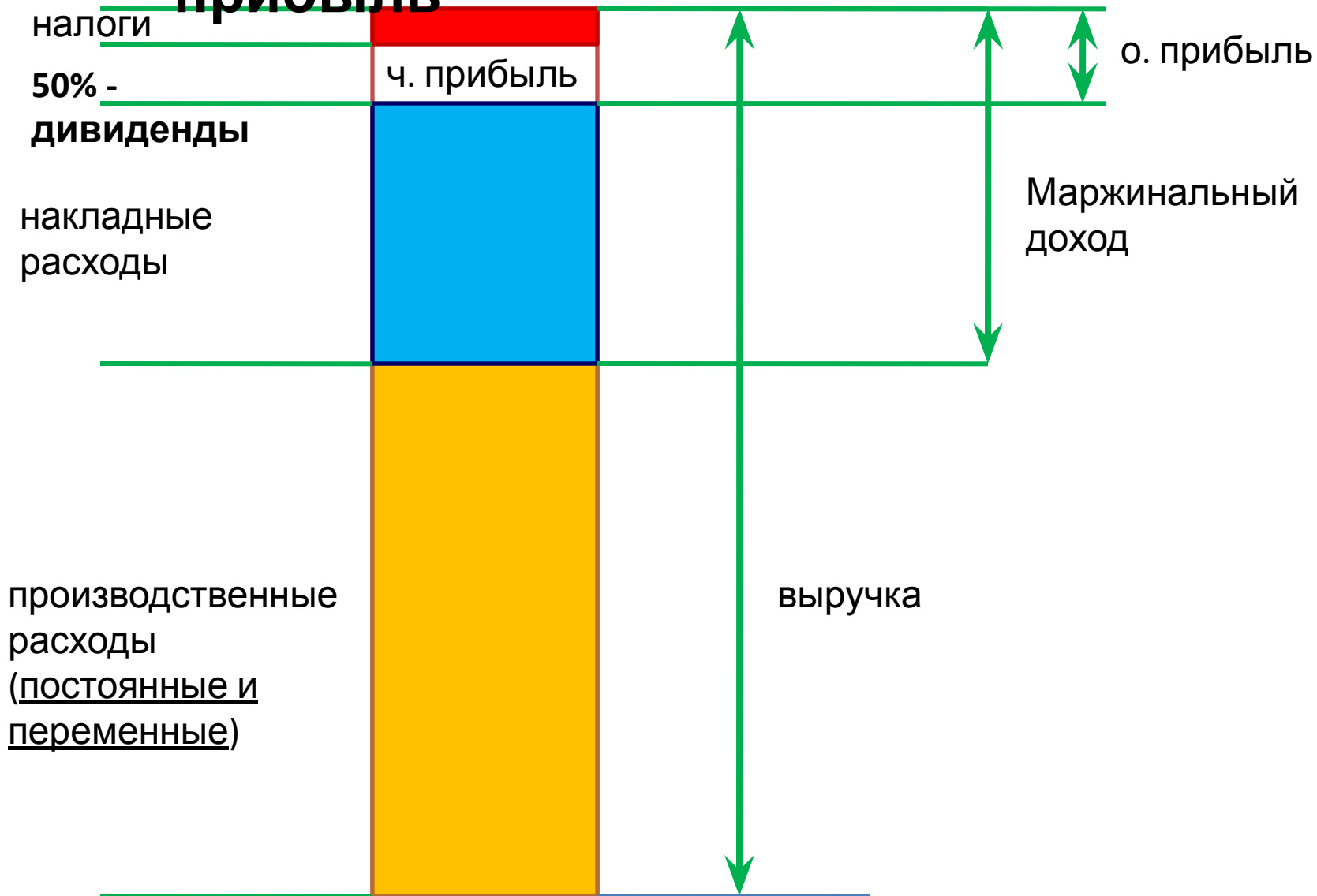
# Формирование прибыли



# Взаимосвязь решений



# Структура издержек и прибыль



# Оптимизация расходов

**Рост расходов > Рост доходов - снижаем**

**Рост расходов < Рост доходов - повышаем**

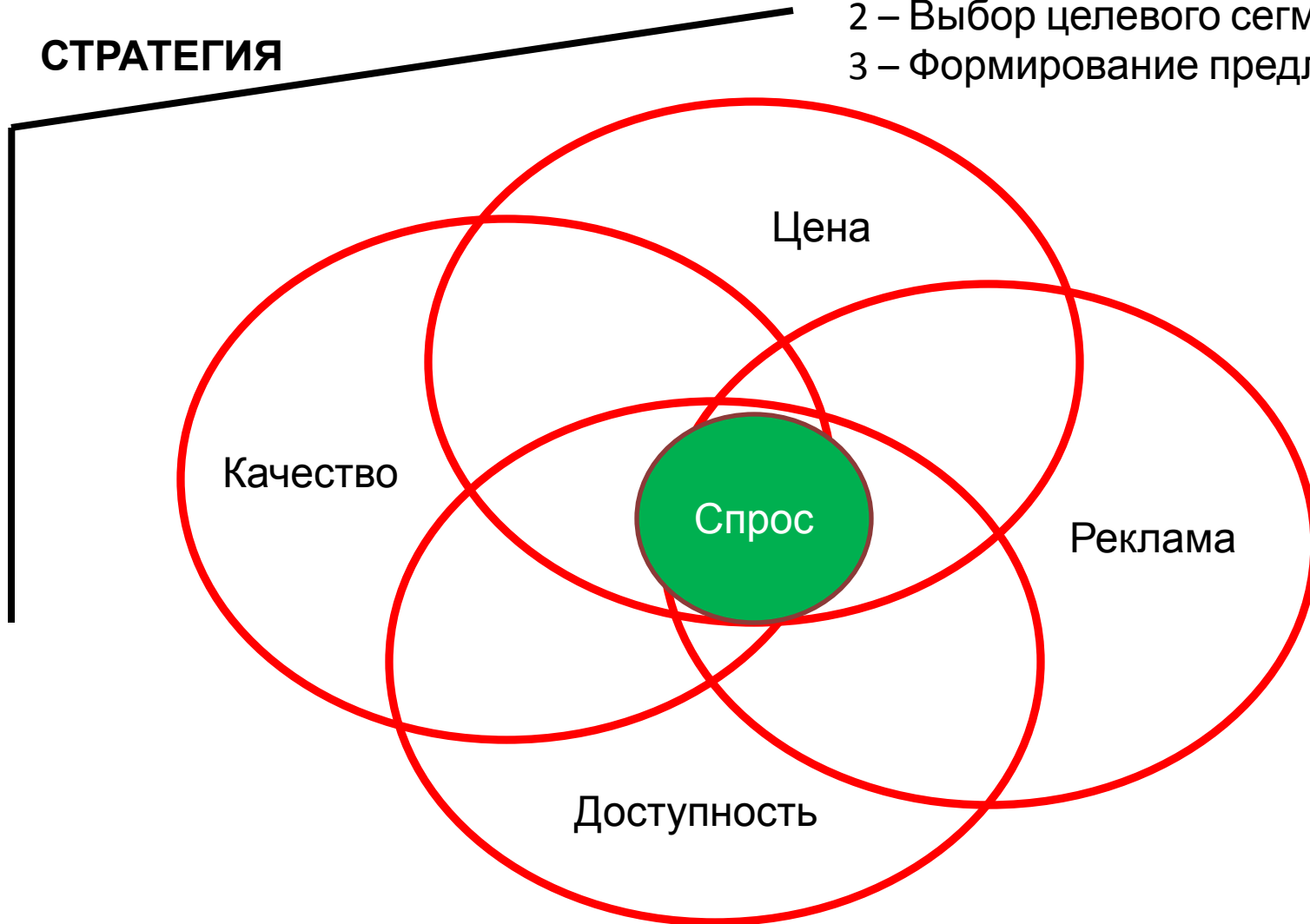
**\*Учитываем долгосрочную перспективу**

# **ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА**

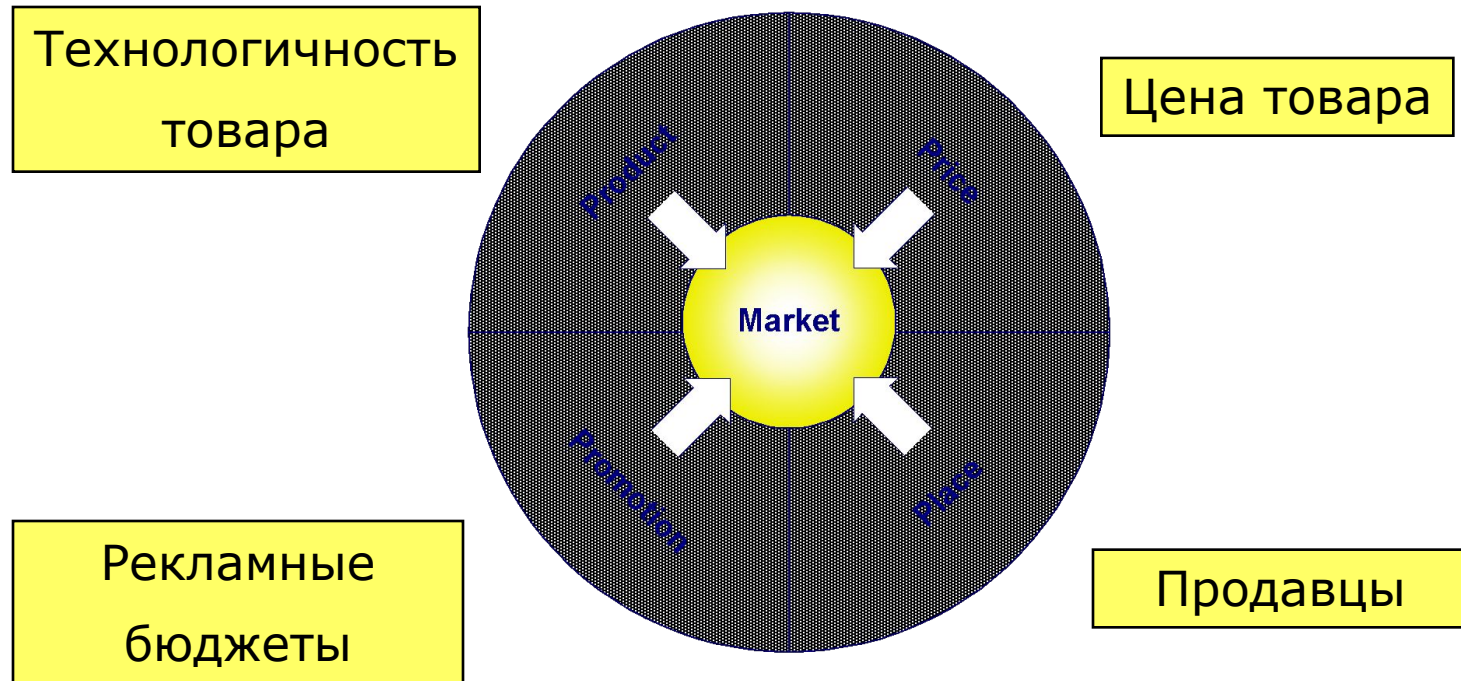
# Управление маркетингом

- 1 – Сегментирование рынка
- 2 – Выбор целевого сегмента
- 3 – Формирование предложения

СТРАТЕГИЯ



# Marketing – Mix – «4P» В МОДЕЛИ TOPSIM Business Development





# Конфликт: МАРКЕТИНГ / ПРОИЗВОДСТВО



# Прогнозирование спроса

Продажи прошлого периода	5000
Сезонность и внешние факторы	-20%
Спрос будущего периода при прочих равных	4000
Действия конкурентов	-10%
Спрос будущего периода с учетом действий конкурентов	3600
Какой объем спроса хотите получить?	5000
	(надо +42%)
Какими методами лучше достигнуть?	
Product	-10%
Price	+30%
Place	+15%
Promotion	0%
	Итого: +35%
	Продажи: 4725

# **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ В КОМАНДЕ**

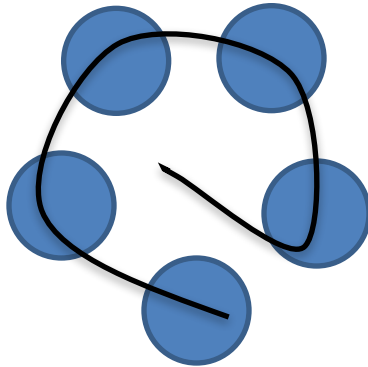
# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАЛ (МАКАО 2007)



# «МОЗГОВОЙ ШТУРМ» (групповое обсуждение)

*(Бразилия)*

**Схема организации:**



**Результат:**

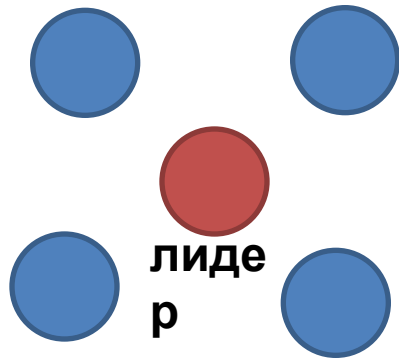
- Не хватает времени
- Борьба за выживание



# РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРА

*(Португалия)*

**Схема организации:**



**Результат:**

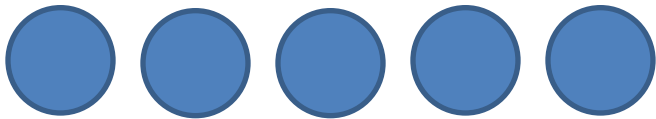
- Нестабильность, всё зависит от 1 человека
- Как повезет



# ДИВИЗИОННАЯ (линейная схема)

*(Германия)*

Схема организации:



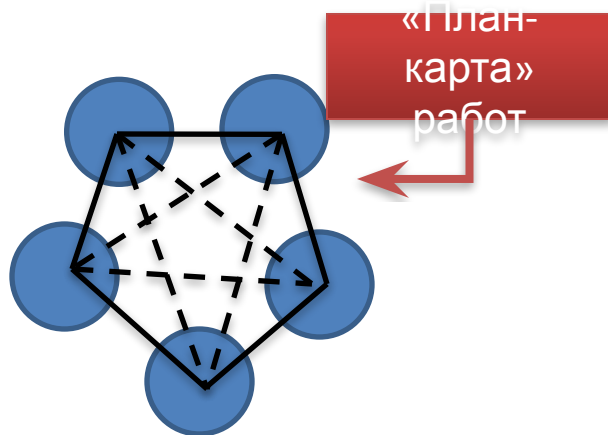
**Результат:**

- Нет коммуникации
- Последнее место

# ФУНКЦИОНАЛИЗАЦИЯ (работа по план-картам)

Схема организации:

*(Китай)*



Специалисты

**Результат:**

- Высокая эффективность
- Команда среди лидеров

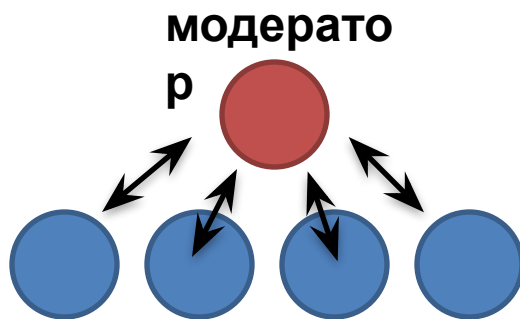




# АДАПТИВНАЯ СИСТЕМА (через коммуникацию)

Схема организации:

*(Чешская республика)*



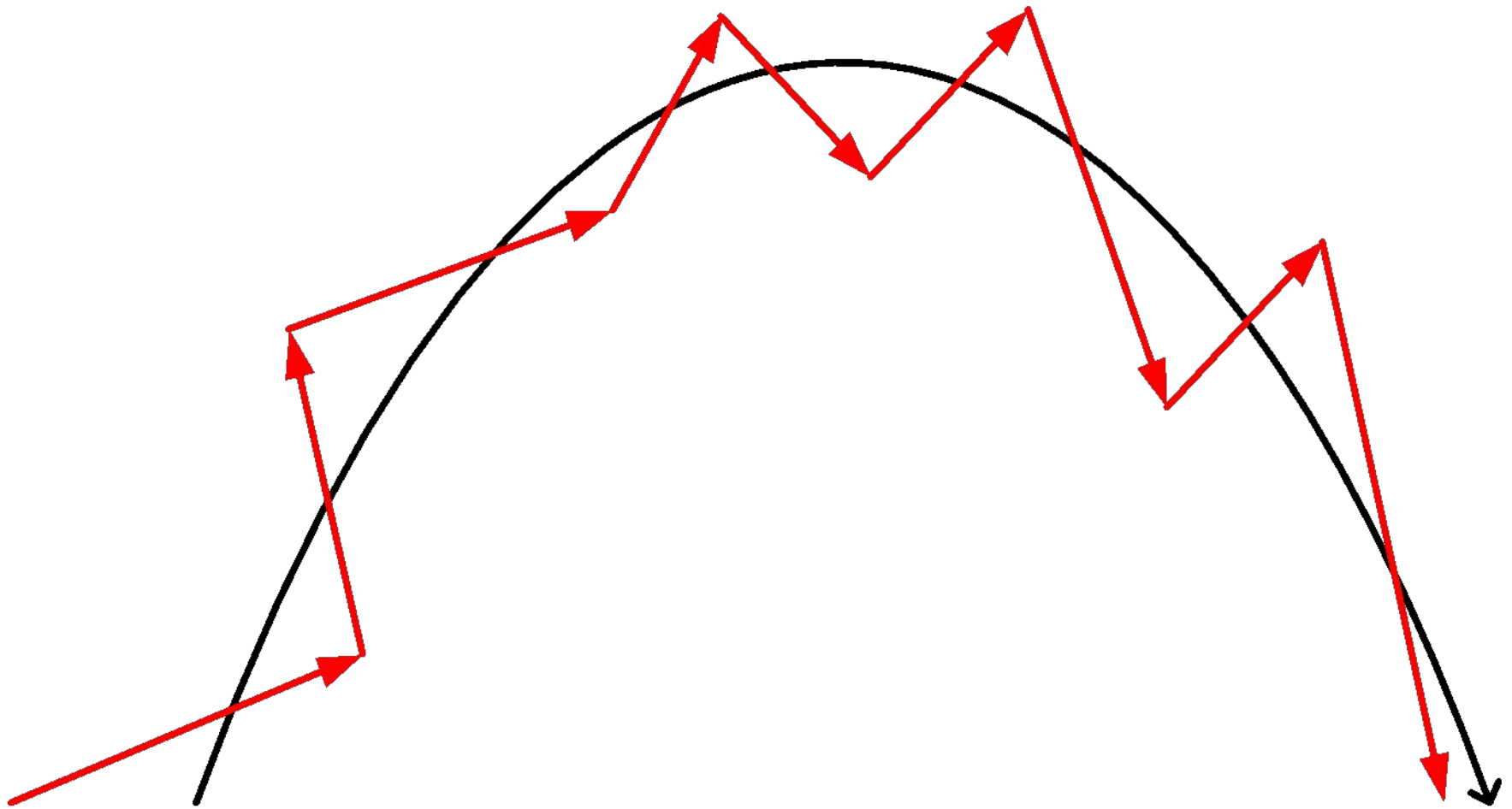
**Результат:**

- Высокая гибкость и эффективность
- Претендент на победу

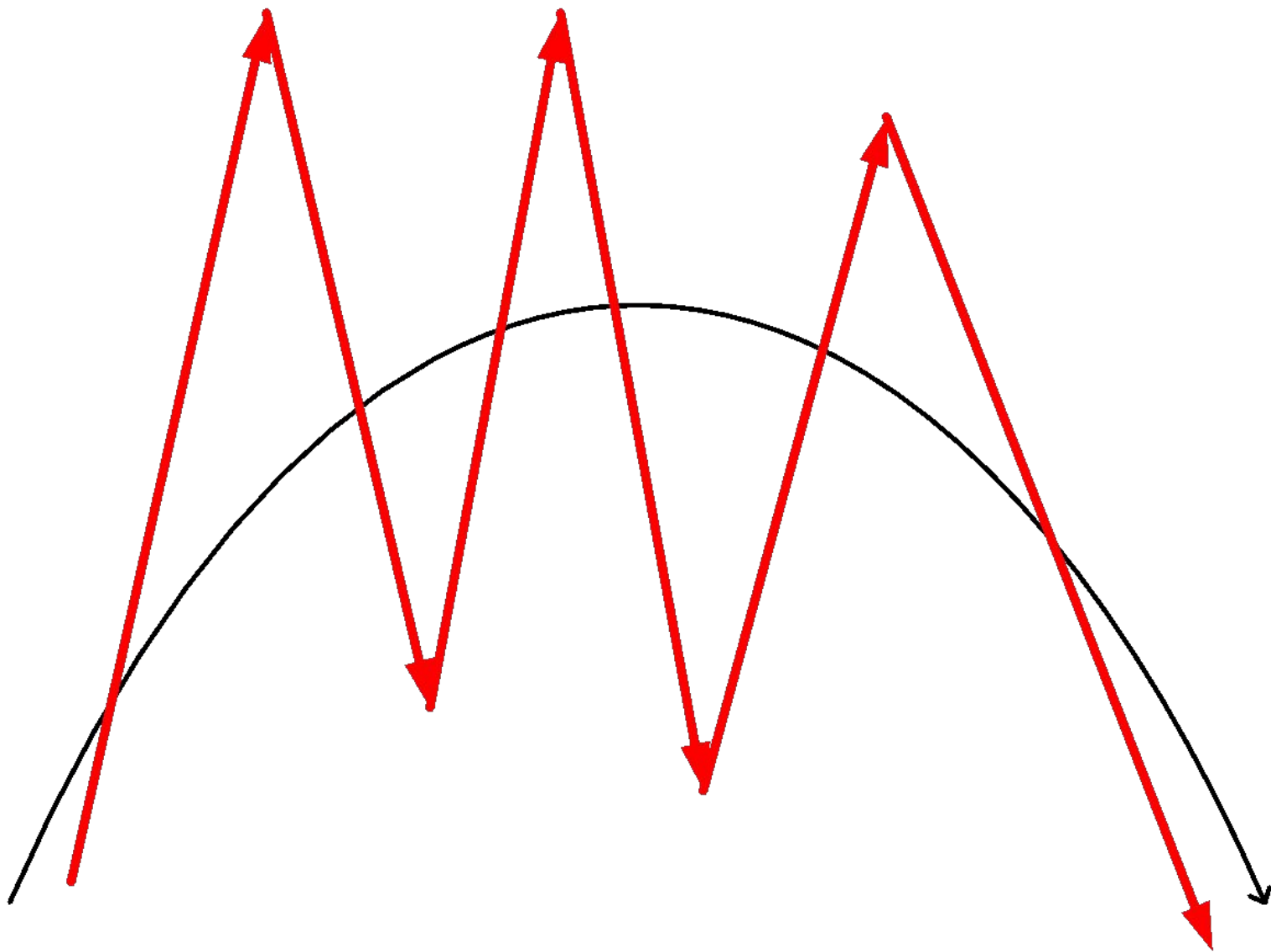


# МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ

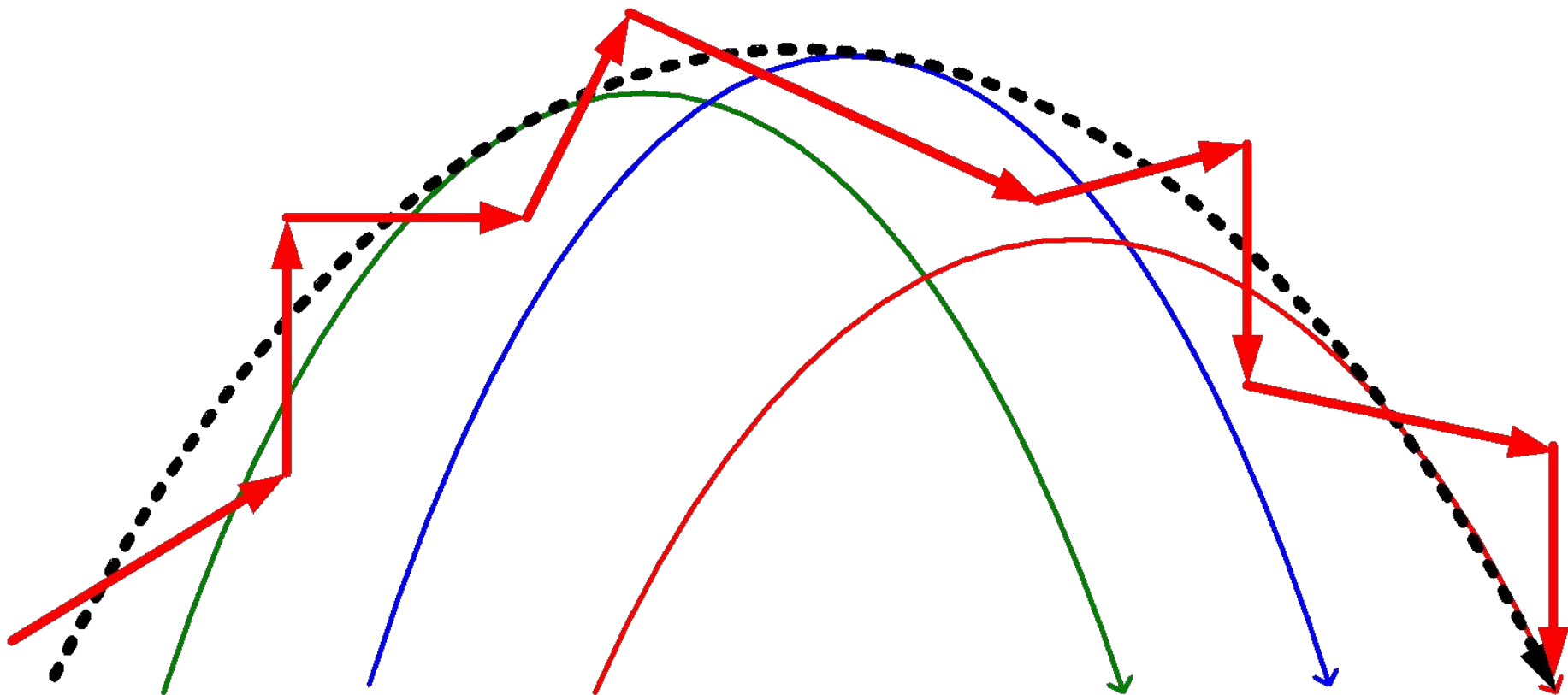
# «ВДОГОНКУ ЗА СРЕДНИМ»



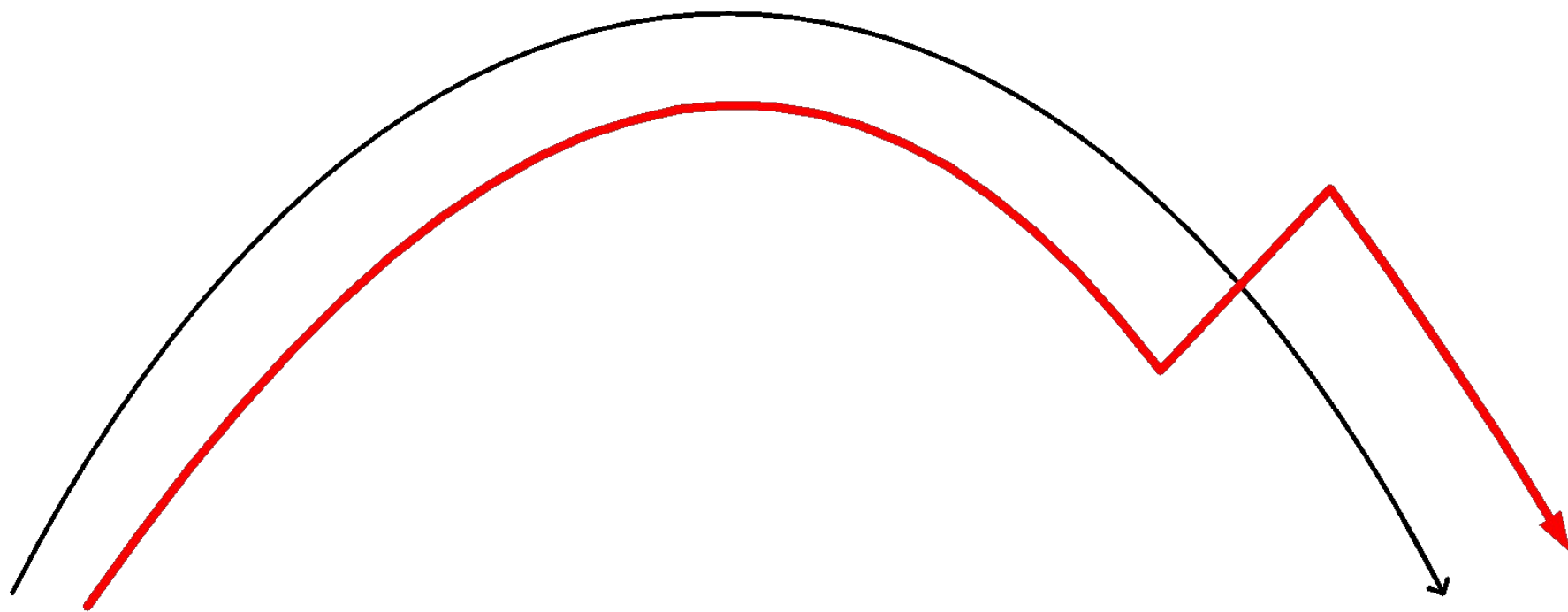
# «РАСКАЧКА»



# «РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШЕГО»



# «РЕШАЮЩЕГО УДАРА»



# «ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ»

