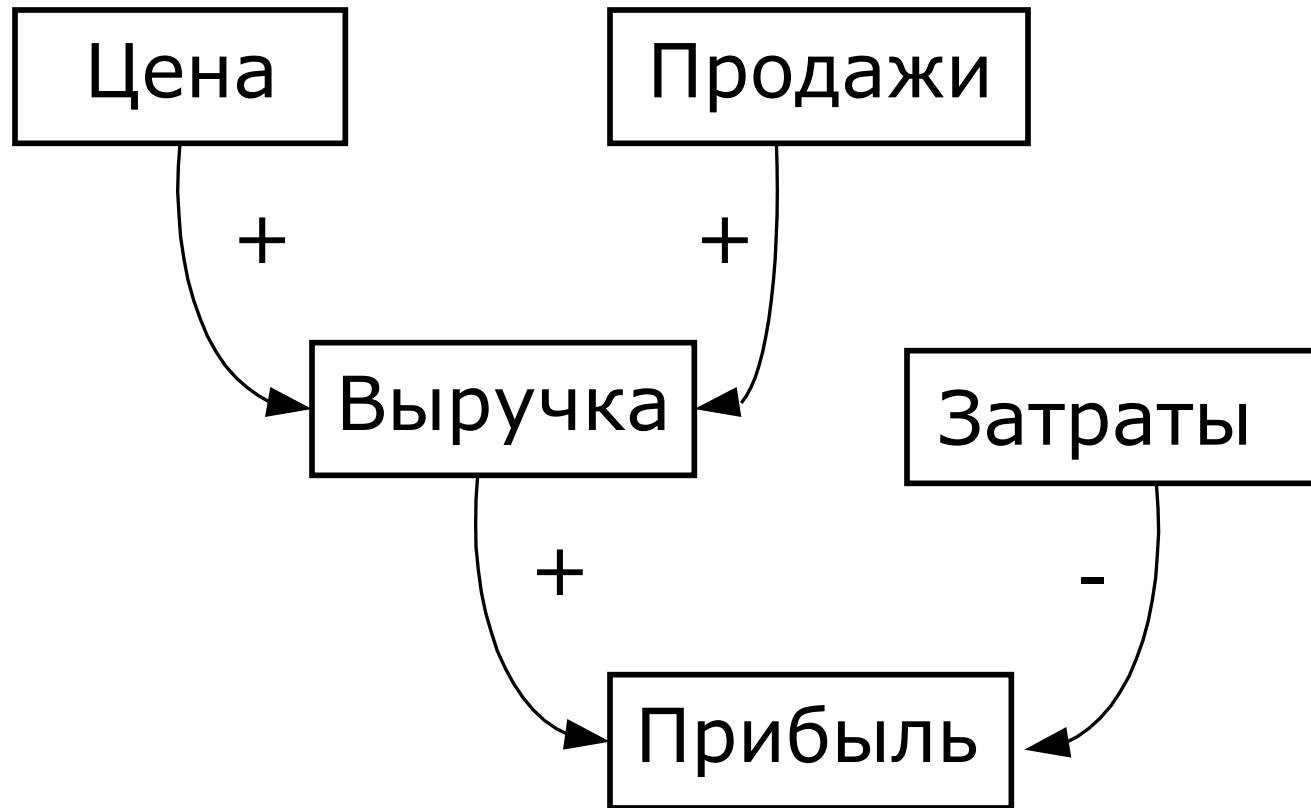
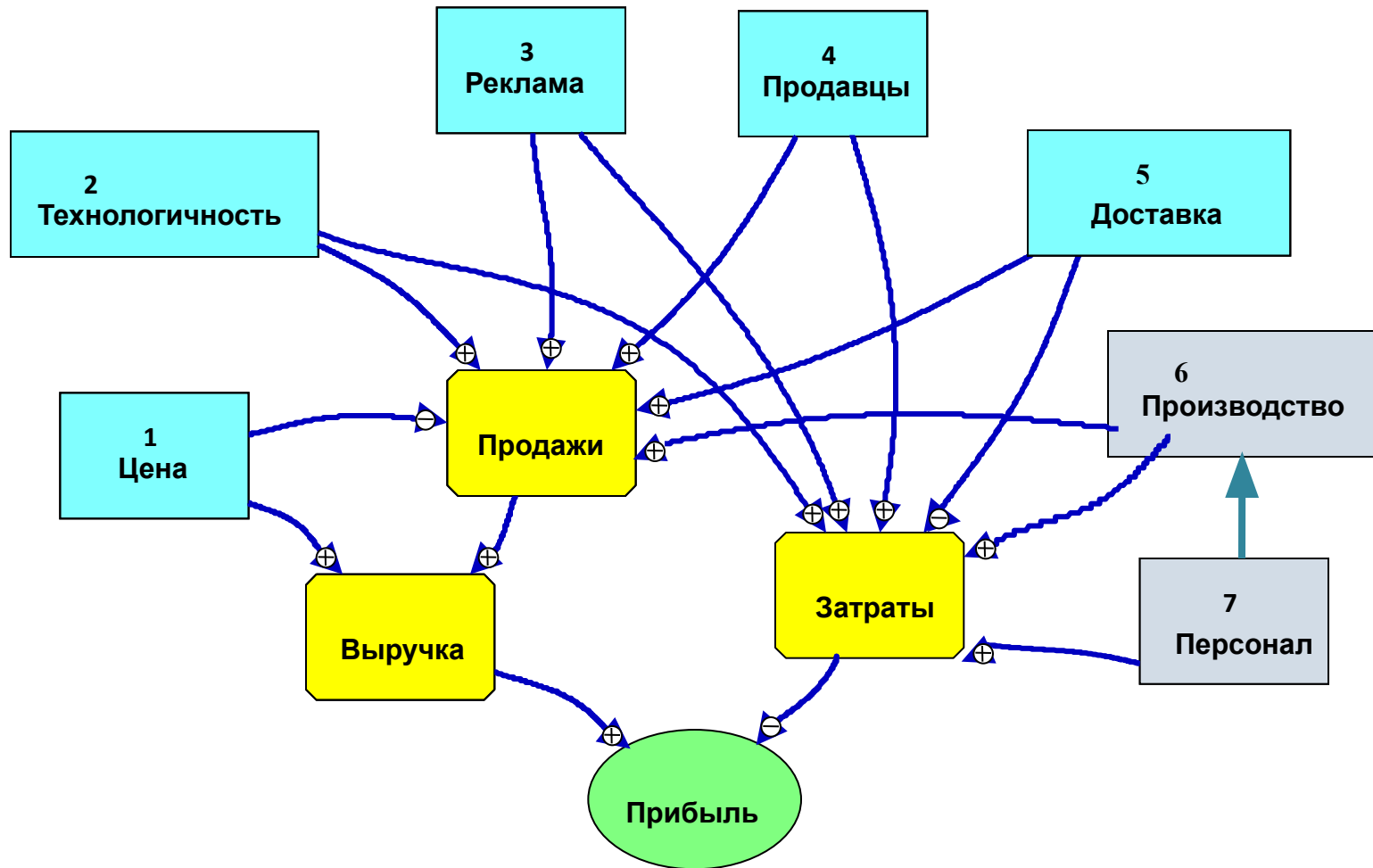


**ФОРМИРОВАНИЕ
ПРИБЫЛИ,
ОПТИМИЗАЦИЯ
РАСХОДОВ**

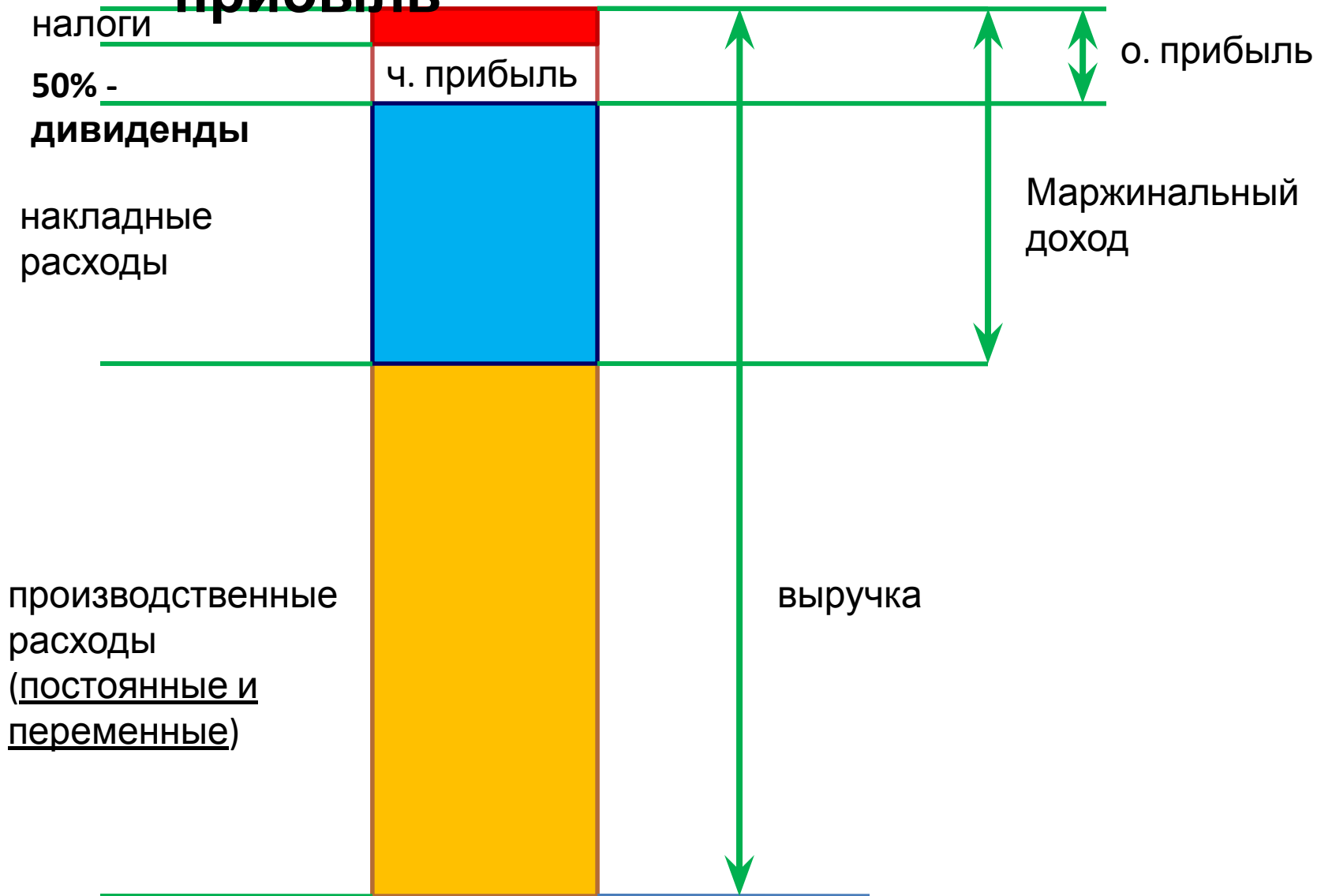
Формирование прибыли



Взаимосвязь решений



Структура издержек и прибыль



Оптимизация расходов

Рост расходов > Рост доходов - снижаем

Рост расходов < Рост доходов - повышаем

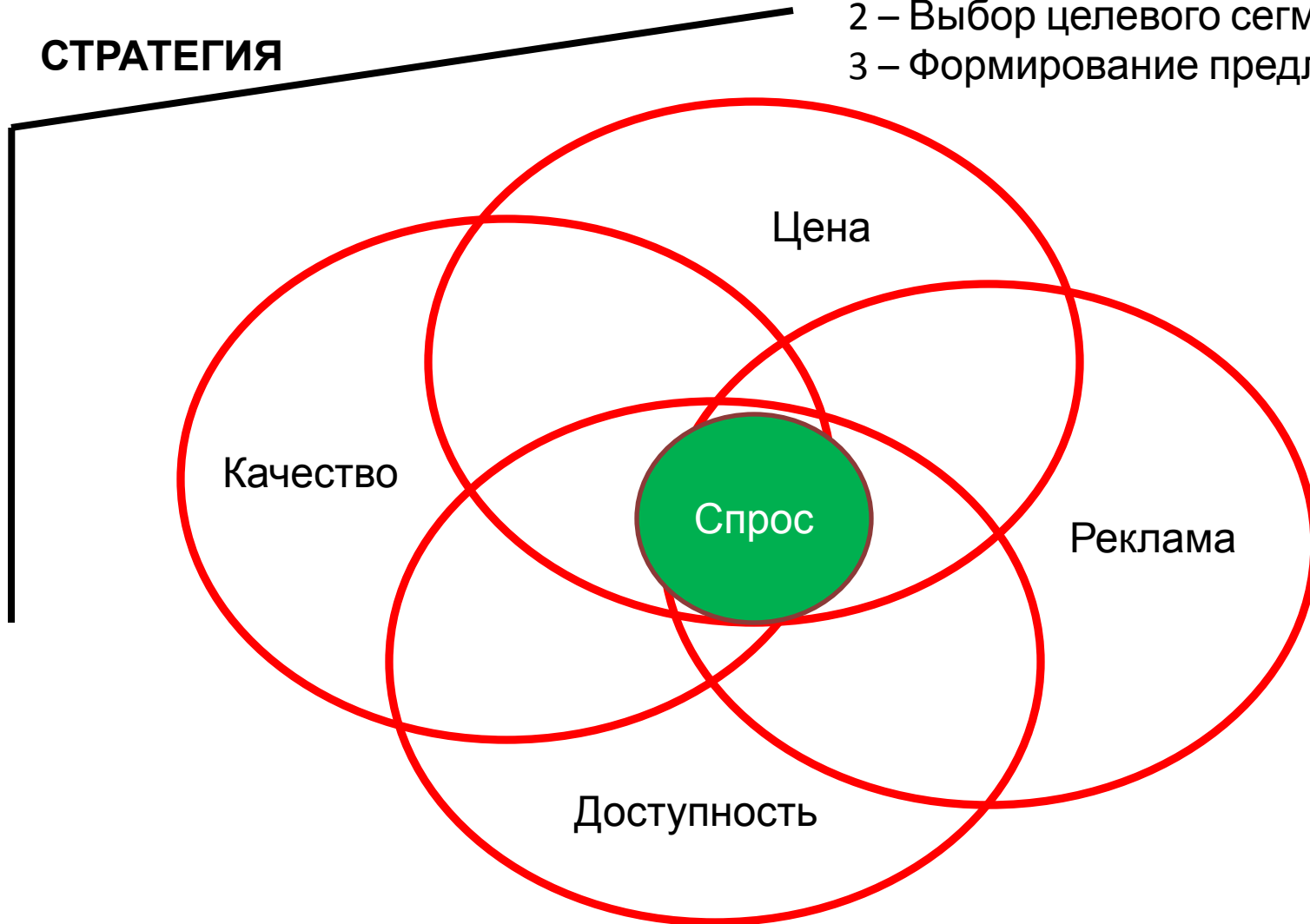
***Учитываем долгосрочную перспективу**

ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА

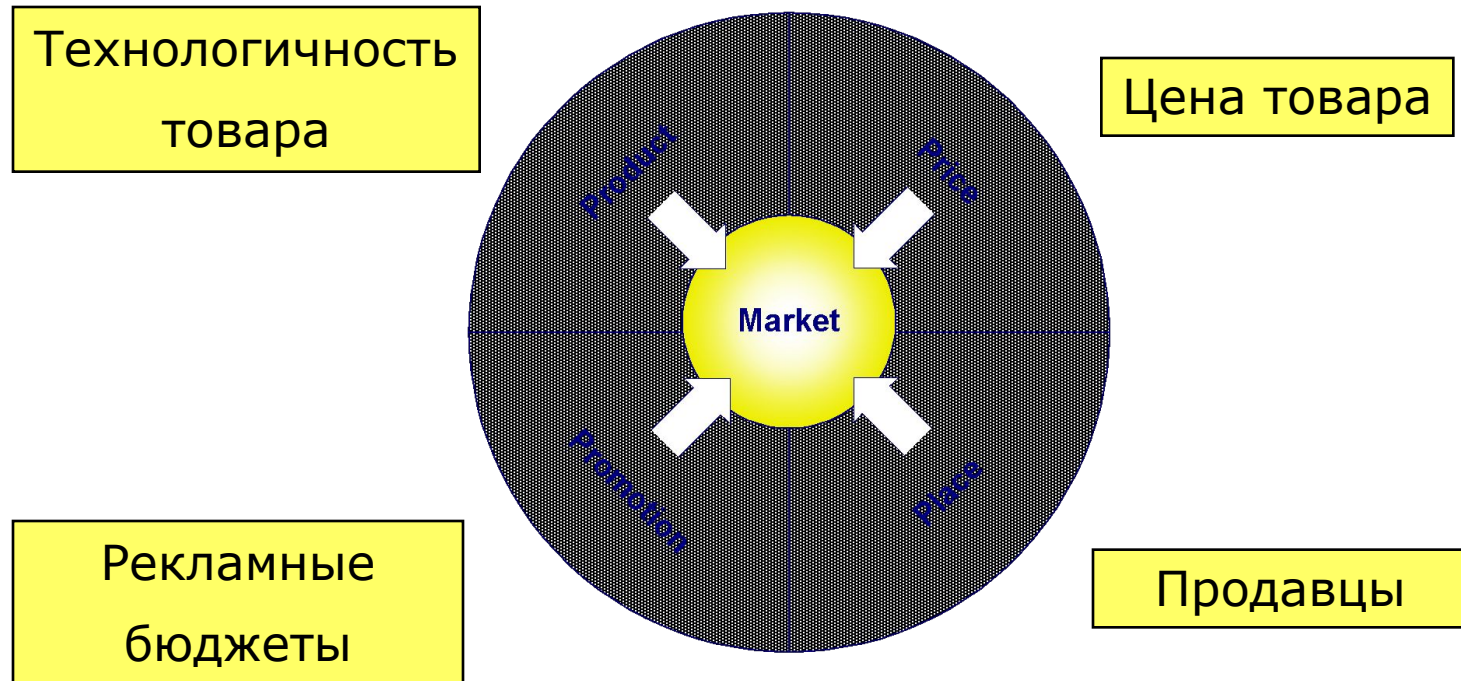
Управление маркетингом

- 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

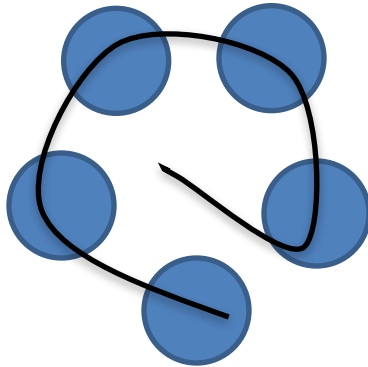
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАЛ (МАКАО 2007)



«МОЗГОВОЙ ШТУРМ» (групповое обсуждение)

(Бразилия)

Схема организации:



Результат:

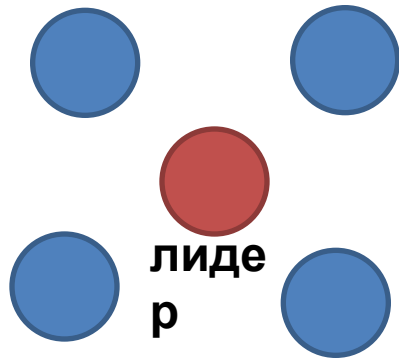
- Не хватает времени
- Борьба за выживание



РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРА

(Португалия)

Схема организации:



Результат:

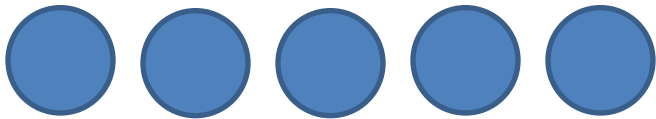
- Нестабильность, всё зависит от 1 человека
- Как повезет



ДИВИЗИОННАЯ (линейная схема)

(Германия)

Схема организации:



Результат:

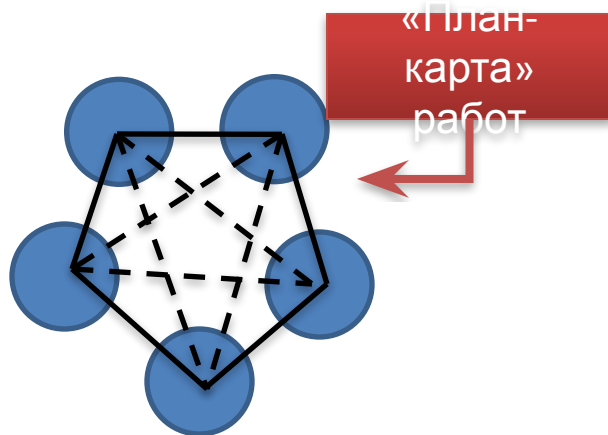
- Нет коммуникации
- Последнее место



ФУНКЦИОНАЛИЗАЦИЯ (работа по план-картам)

Схема организации:

(Китай)



Специалисты

Результат:

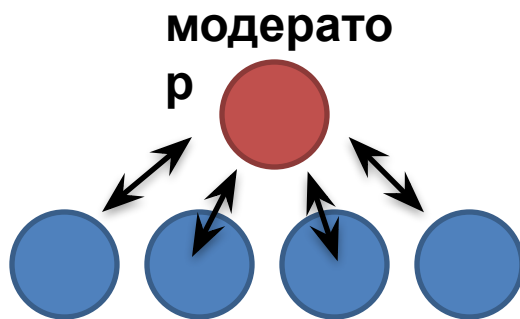
- Высокая эффективность
- Команда среди лидеров



АДАПТИВНАЯ СИСТЕМА (через коммуникацию)

Схема организации:

(Чешская республика)



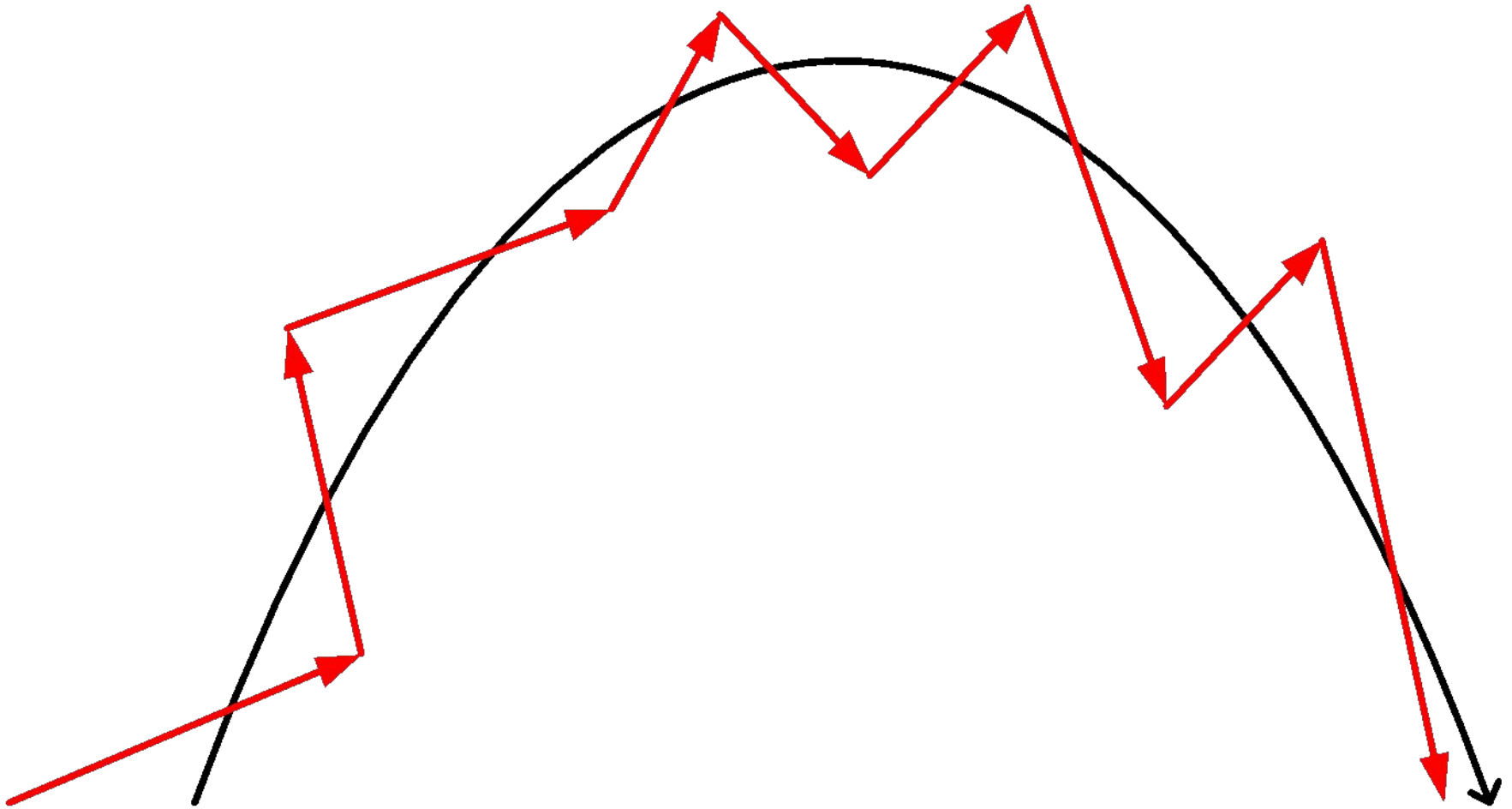
Результат:

- Высокая гибкость и эффективность
- Претендент на победу

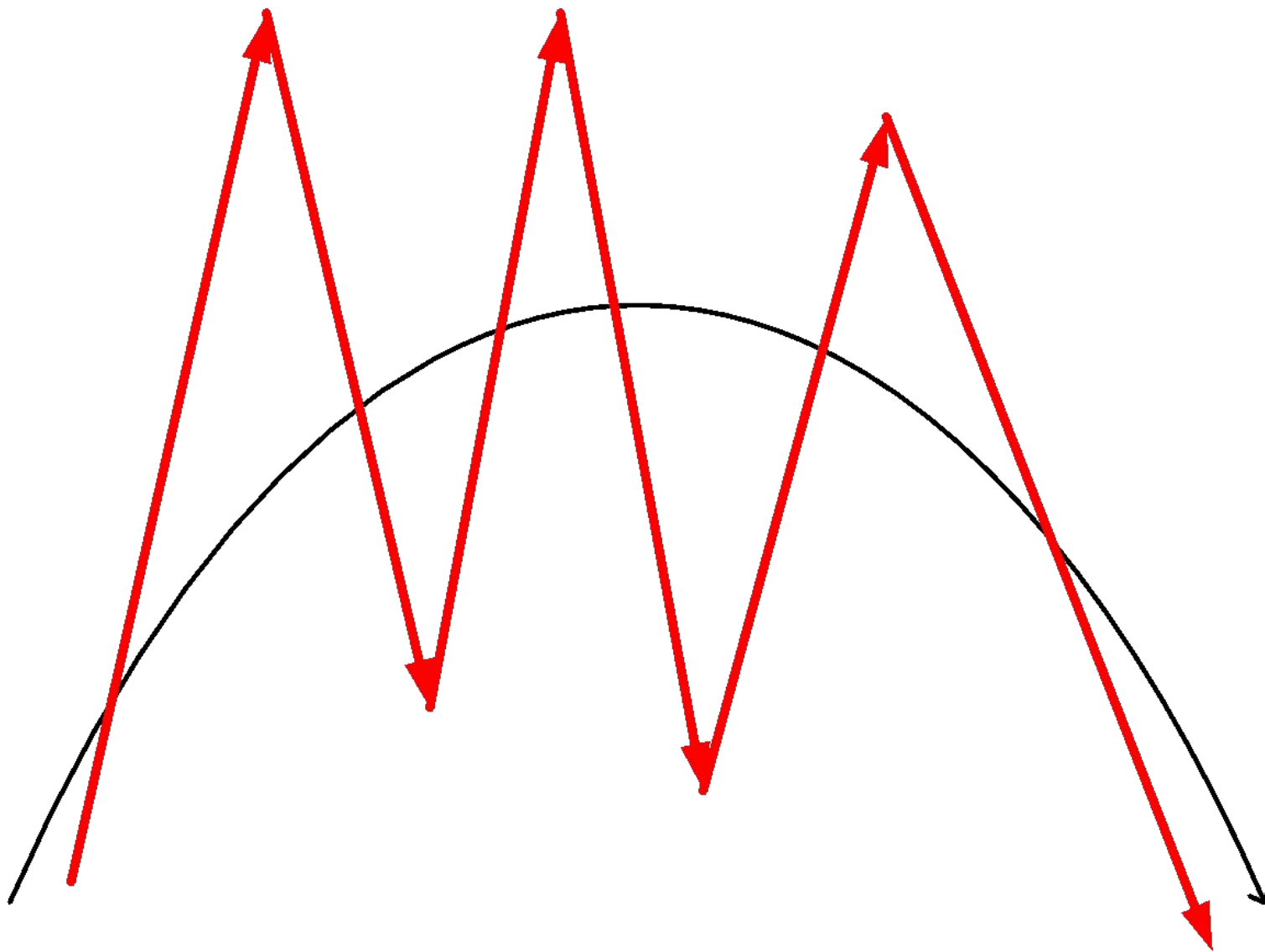


МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ

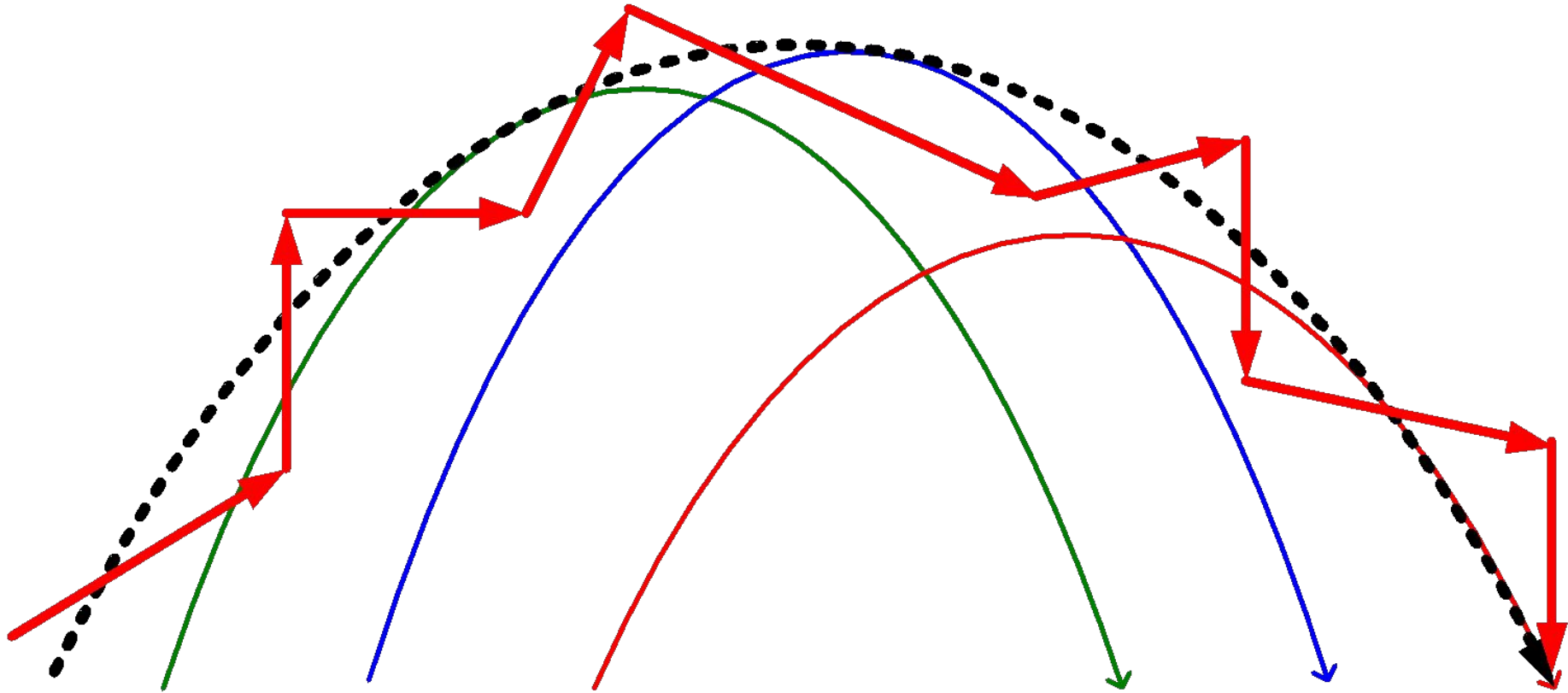
«ВДОГОНКУ ЗА СРЕДНИМ»



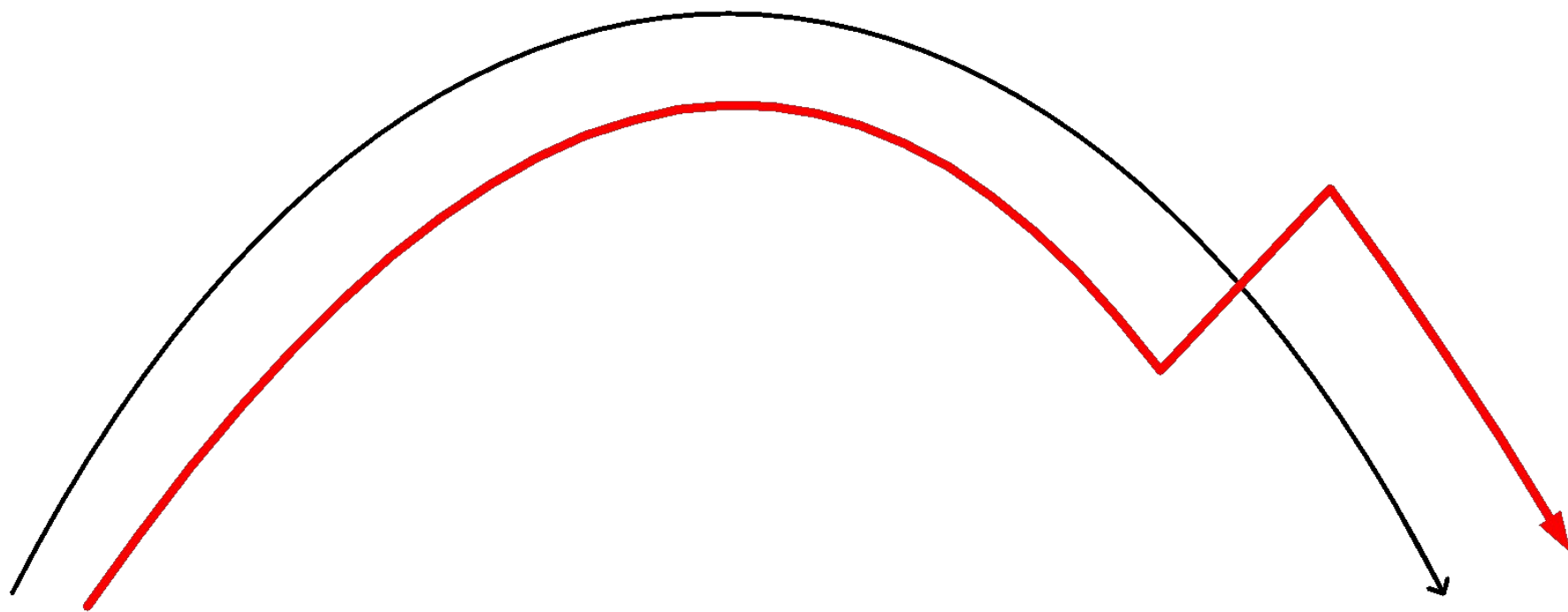
«РАСКАЧКА»



«РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШЕГО»



«РЕШАЮЩЕГО УДАРА»



«ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ»

